

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 6 '2014 г. (437)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

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

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ

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

В. С. Пономаренко

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

М. О. Кизим

Випусковий редактор: канд. екон. наук,
доцент

В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

Алексєєв І. В. (Львів)

д-р екон. наук, проф.

Амосов О. Ю. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Благул І. С. (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

Гізатуллін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

Гонда В. (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

Жуковський М. (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

Заруба В. Я. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Іванов Ю. Б. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Клебанова Т. С. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

Орлов П. А. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

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

д-р екон. наук, проф.

Христиановський В. В. (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

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

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

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

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

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

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

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

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Івашина О. Ф., Івашина С. Ю. Соціалізація економіки в контексті постіндустріальних тенденцій розвитку..... | 8 |
| Яковенко О. П. Визначення базових категорій соціальної відповідальності..... | 13 |
| Коломієць Г. М., Помінова І. І. Інституційно-господарська платформа формування та розвитку інтелектуального капіталу..... | 19 |

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Коломієць Г. М., Дідорчук І. Л., Михайленко К. М., Порохняк Н. В. Компаративний аналіз міжнародних постачальників як фактор розвитку конкурентних переваг національної організації з надання інжинірингових послуг..... | 24 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Тимошенко О. В. Методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки держави..... | 32 |
| Соколовнік О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства..... | 38 |
| Попова Н. В. Особливості проектного підходу до організації транспортно-торговельно-логістичного кластера..... | 43 |

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Петренко К. В. Соціальна відповідальність у соціогуманітарній сфері в умовах депресивності території..... | 48 |
| Полякова О. Ю., Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Підходи до експрес- і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів..... | 52 |
| Зверяков М. І., Сментина Н. В. Розбудова в Україні мережі агенції регіонального розвитку: вітчизняний досвід і керівництво до дій..... | 57 |
| Лучик С. Д., Чаплінський В. Р. Соціальні передумови формування і розвитку інтелектуального капіталу сільських територій регіону..... | 64 |

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Добрянська М. В. Методи оцінювання інвестиційних потреб та інвестиційного забезпечення підприємства..... | 69 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Яресько Р. С. Ризикологічні аспекти інвестиційного проекту у сфері атомної енергетики..... | 73 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Ткаченко М. О. Підходи до класифікації інноваційних процесів промислового підприємства..... | 79 |
| Бондар-Підгурська О. В. Механізми гармонізації національних інтересів у контексті інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України..... | 84 |
| Чухраєва Н. М. Інноваційний розвиток підприємства та забезпечення його ефективності та стійкості..... | 92 |

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ревенко Д. С., Либа В. О., Темнікова А. В. Параметричне регулювання стійкості соціально-економічних систем..... | 98 |
| Підхонний О. М. Моделювання впливу корупції на динаміку економічних показників..... | 103 |
| Серіков А. В., Лахно І. Г. Дослідження умов забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання..... | 112 |
| Полукетова Н. Р. Ризики проектів упровадження ERP-систем: проблеми та рішення..... | 118 |
| Литвинов О. І. Методологія моделювання рівня стратегічного розвитку торговельного підприємства..... | 125 |
| Воронін А. В., Гуцько О. В. Динаміка ринкової кон'юнктури з безперервними запізненнями в системі «попит – пропозиція»..... | 135 |
| Чміль Г. Л., Горошанська О. О. Факторний аналіз оборотності капіталу підприємства..... | 140 |
| Сендзюк М. А., Науменко І. В. Методи вибору ключових показників оцінки ефективної діяльності підприємств..... | 145 |

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Крамарев Г. В., Лапко О. О. Сталий розвиток нафтогазового комплексу та фінансово-організаційні механізми його забезпечення..... | 153 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Штонденко К. В. Роль накопичувальних механізмів при фінансуванні об'єктів житлового будівництва..... | 160 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Мазнев Г. Є. Перспективи застосування проектного фінансування для інноваційних агротехнологій..... | 164 |
| Вяткіна Т. Г. Сценарний підхід до визначення ефективності стратегічного управління матеріальними ресурсами сільськогосподарських підприємств..... | 168 |
| Луньова В. А., Онегіна В. М. Особливості та проблеми інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств України..... | 175 |

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Шкарлет С. М., Пиріг К. М. Підвищення ефективності виробництва на лісгосподарських підприємствах в умовах сталого розвитку..... | 180 |
| Самойлік М. С. Оцінка ризиків і загроз ресурсно-екологічній безпеці регіону..... | 185 |
| Понікаров В. Д., Єрмоленко О. О. Удосконалення системи інтегрованого моніторингу природного середовища регіонів України..... | 193 |

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМНИЦТВА

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Дацкевич Н. О. Соціальна відповідальність підприємництва як інструмент боротьби з економічними та екологічними кризами..... | 197 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Журавка Ф. О., Овчарова Н. В. Оцінка ефективності реалізації державних цільових програм у соціальній сфері..... | 202 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

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

ПІДПИСКА:

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

Науковий журнал

БІЗНЕС ІНФОРМ БІЗНЕС ІНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
 вченої ради ХНЕУ № 11 від 27.06.2014 р.

вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
 № 6 від 10.07.2014 р.

Здано до набору 23.05.2014 р.

Підписано до друку 27.06.2014 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 53,5. Обл.-вид. арк. 69,5.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 728. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2014



| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Романюк Д. М. Соціально-економічна структура населення України: оцінка з позицій забезпечення людського розвитку | 207 |
| Сотнікова Ю. В. Поняття еластичності в контексті проблем вивільнення найманих працівників..... | 212 |
| Оліховський В. Я. Шляхи оптимізації податкового навантаження на оплату праці..... | 218 |

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Мельник О. Г., Нагірна М. Я. Концептуальні засади здійснення етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємств..... | 222 |
| Кочубей Д. В. Оцінка ефекту від упровадження логістичних інформаційних систем | 228 |
| Гречина І. В. Науково-методичний підхід до експрес-аналізу потенціалу підприємства..... | 232 |
| Міхєєнко К. С. Управління нематеріальними активами як компонент стратегії підвищення капіталізації підприємства..... | 237 |
| Зеленський М. В. Дослідження сутності аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства..... | 241 |
| Ключнікова М. В. Лізинг як форма зовнішнього інвестування для оновлення основних засобів підприємств комунальної теплоенергетики..... | 248 |
| Матушевська О. А. Оцінка економічної стійкості судноремонтних підприємств Севастополя в сучасних умовах господарювання..... | 253 |
| Пічка А. М. Аналіз бюджету прямих витрат проекту на основі методу освоєного обсягу | 257 |
| Бідюк П. І., Омельченко О. С., Любар В. Ю. Інтегральне оцінювання підприємств машинобудування при їх реструктуризації..... | 262 |
| Рачковський Е. А., Шпак С. О. Задача вибору цільових сегментів ринку нової продукції в системі планування реструктуризації підприємств | 270 |
| Ткаченко С. А. Енігматична концепція побудови функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями..... | 278 |

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ковач С. І. Концепція суттєвості в обліку і звітності..... | 284 |
| Рядська В. В. Теоретичні аспекти професійної відповідальності в аудиті..... | 289 |

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Кондусова Л. Ф., Кіпа М. О. Фінансова залежність України від кредитів міжнародних організацій..... | 294 |
| Мужилівський В. В. Державно-приватне партнерство в галузі страхування | 298 |
| Хохлов В. Ю. Глобальна диверсифікація портфеля цінних паперів з використанням біржових фондів | 303 |
| Лактіонова О. А. Гнучкість фіскальної політики в умовах циклічного розвитку економіки | 308 |
| Бабич Ю. А. Формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку з урахуванням частки кредитів для підприємств аграрної сфери | 320 |
| Рудевська В. І. Вплив концентрації та централізації капіталу на розвиток процесів консолідації в банківському бізнесі | 325 |
| Суторміна К. М. Оцінка індикаторів концентрації ринкової структури банківської системи України..... | 330 |
| Бондаренко О. С. Передумови впровадження ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах | 336 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Карчева І. Я. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків..... | 343 |
| Горпинченко А. П. Вплив структури джерел фінансових ресурсів на фінансову стійкість підприємств торгівлі в Україні..... | 348 |

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Письмак В. О. Вплив інформаційної складової на формування ефективного співробітництва з постачальниками в процесі закупівельної діяльності промислового підприємства | 355 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Устенко А. О. Цільова підсистема системи управління | 360 |
| Тригуб О. В. Організаційні аспекти ризик-менеджменту при наданні лізингових послуг | 365 |
| Кузьмін О. Є., Жежуха В. Й., Городиська Н. А. Установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингових проектів..... | 373 |
| Глуценко А. М. Концепція управління змінами на металургійному підприємстві..... | 378 |
| Корчагіна Г. А. Вибір показників для оцінки професійної культури управлінського персоналу підприємства..... | 385 |
| Степанова Е. Р. Стимулювання персоналу підприємства в умовах економічної та політичної кризи..... | 390 |
| Сомов Д. О. Стратегічне управління підприємством: західноєвропейський та український підходи | 394 |
| Орлов П. А. Деякі аспекти розвитку маркетингу та проблеми його соціальної відповідальності..... | 399 |
| Жарська І. О., Зіньковська Д. В. Особливості дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі..... | 404 |
| Царьова Т. О. Оцінювання конкурентоспроможності технології: п'ятирівнева модель технології як товару | 413 |
| Тітова К. В. Проблематика вдосконалення стратегічного управління товарним портфелем на підприємствах ринку заморожених напівфабрикатів України | 419 |

ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

| | |
|-------------------------------------------------|-----|
| Інформація для авторів..... | 426 |
| Умови публікації в журналі «Бізнес Інформ»..... | 428 |

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Ивашина А. Ф., Ивашина С. Ю. Социализация экономики в контексте постиндустриальных тенденций..... | 8 |
| Яковенко О. П. Определение базовых категорий социальной ответственности..... | 13 |
| Коломиец А. Н., Поминова И. И. Институционально-хозяйственная платформа формирования и развития интеллектуального капитала..... | 19 |

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Коломиец А. Н., Дидорчук И. А., Михайленко Е. М., Порохняк Н. В. Компаративный анализ международных поставщиков как фактор развития конкурентных преимуществ национальной организации по предоставлению инжиниринговых услуг..... | 24 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Тимошенко Е. В. Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности государства..... | 32 |
| Солодовник О. А. Интересы и преимущества сторон государственно-частного партнерства..... | 38 |
| Попова Н. В. Особенности проектного подхода к организации транспортно-торгово-логистического кластера..... | 43 |

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Петренко Е. В. Социальная ответственность в социогуманитарной сфере в условиях депрессивности территории..... | 48 |
| Полякова О. Ю., Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Подходы к экспресс- и фундаментальной диагностике проблем социально-экономического развития регионов..... | 52 |
| Зверьяков М. И., Сментына Н. В. Создание в Украине сети агентств регионального развития: отечественный опыт и руководство к действию..... | 57 |
| Лучик С. Д., Чаплинский В. Р. Социальные предпосылки формирования и развития интеллектуального капитала сельских территорий региона..... | 64 |

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Добрянская М. В. Методы оценки инвестиционных потребностей и инвестиционного обеспечения предприятия..... | 69 |
| Ярьско Р. С. Рискологические аспекты инвестиционного проекта в сфере атомной энергетики..... | 73 |

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Ткаченко М. А. Подходы к классификации инновационных процессов промышленного предприятия..... | 79 |
| Бондарь-Подгурская О. В. Механизмы гармонизации национальных интересов в контексте инновационного социально ориентированного развития промышленности Украины..... | 84 |
| Чухраева Н. Н. Инновационное развитие предприятия и обеспечение его эффективности и устойчивости..... | 92 |

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Ревенко Д. С., Лыба В. А., Темникова А. В. Параметрическое регулирование устойчивости социально-экономических систем..... | 98 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Пидхომный О. М. Моделирование влияния коррупции на динамику экономических показателей..... | 103 |
| Сериков А. В., Лахно И. Г. Исследование условий обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта..... | 112 |
| Полуэктова Н. Р. Риски проектов внедрения ERP-систем: проблемы и решения..... | 118 |
| Литвинов А. И. Методология моделирования уровня стратегического развития торгового предприятия..... | 125 |
| Воронин А. В., Гунько О. В. Динамика рыночной конъюнктуры с непрерывными запаздываниями в системе «спрос – предложение»..... | 135 |
| Чмиль А. А., Горошанская Е. А. Факторный анализ оборачиваемости капитала предприятия..... | 140 |
| Сендзюк М. А., Науменко И. В. Методы выбора ключевых показателей оценки эффективности деятельности предприятия..... | 145 |

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Крамарев Г. В., Лапко Е. А. Устойчивое развитие нефтегазового комплекса и финансово-организационные механизмы его обеспечения..... | 153 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Штонденко К. В. Роль накопительных механизмов при финансировании объектов жилищного строительства..... | 160 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Мазнев Г. Е. Перспективы применения проектного финансирования для инновационных агротехнологий..... | 164 |
| Вяткина Т. Г. Сценарный подход к определению эффективности стратегического управления материальными ресурсами сельскохозяйственных предприятий..... | 168 |
| Лунова В. А., Онегина В. М. Особенности и проблемы инновационного развития сельскохозяйственных предприятий Украины..... | 175 |

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Шкарлет С. Н., Пирог Е. Н. Повышение эффективности производства на лесохозяйственных предприятиях в условиях устойчивого развития..... | 180 |
| Самойлик М. С. Оценка рисков и угроз ресурсно-экологической безопасности региона..... | 185 |
| Поникаров В. Д., Ермоленко О. А. Совершенствование системы комплексного мониторинга природной среды регионов Украины..... | 193 |

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Дащкевич Н. О. Социальная ответственность предпринимательства как инструмент борьбы с экономическими и экологическими кризисами..... | 197 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Журавка Ф. А., Овчарова Н. В. Оценка эффективности государственных целевых программ в социальной сфере..... | 202 |
| Романюк Д. М. Социально-экономическая структура населения Украины: оценка с позиций обеспечения человеческого развития..... | 207 |
| Сотникова Ю. В. Понятие эластичности в контексте проблем высвобождения наемных работников..... | 212 |
| Олиховский В. Я. Пути оптимизации налоговой нагрузки на оплату труда..... | 218 |

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Мельник О. Г., Нагирина М. Я. Концептуальные основы осуществления этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий..... | 222 |
| Кочубей Д. В. Оценка эффекта от внедрения логистических информационных систем..... | 228 |
| Гречина И. В. Научно-методический подход к проведению экспресс-анализа потенциала предприятия..... | 232 |
| Михеенко Е. С. Управление нематериальными активами как компонент стратегии повышения капитализации предприятия..... | 237 |
| Зеленский М. В. Исследование сущности аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия..... | 241 |
| Ключникова М. В. Лизинг как форма внешнего инвестирования для обновления основных средств предприятий коммунальной теплоэнергетики..... | 248 |
| Магущевская Е. А. Оценка экономической устойчивости судоремонтных предприятий Севастополя в современных условиях хозяйствования..... | 253 |
| Пичка А. Н. Анализ бюджета прямых затрат проекта на основе метода освоенного объема..... | 257 |
| Бидюк П. И., Омельченко О. С., Любар В. Ю. Интегральное оценивание предприятий машиностроения при их реструктуризации..... | 262 |
| Рачковский Э. А., Шпак С. А. Задача выбора целевых сегментов рынка новой продукции в системе планирования реструктуризации предприятий..... | 270 |
| Ткаченко С. А. Энигматическая концепция построения функциональной структуры подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и научно-производственными объединениями..... | 278 |

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ковач С. И. Концепция существенности в учете и отчетности..... | 284 |
| Рядская В. В. Теоретические аспекты профессиональной ответственности в аудите..... | 289 |

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Кондусова Л. Ф., Кипа М. А. Финансовая зависимость Украины от кредитов международных организаций..... | 294 |
| Мужиливский В. В. Государственно-частное партнерство в отрасли страхования..... | 298 |
| Хохлов В. Ю. Глобальная диверсификация портфеля ценных бумаг с использованием биржевых фондов..... | 303 |
| Лактионова А. А. Гибкость фискальной политики в условиях циклического развития экономики..... | 308 |
| Бабыч Ю. А. Формирование оптимального кредитного портфеля коммерческого банка с учетом доли кредитов для предприятий аграрной сферы..... | 320 |
| Рудевская В. И. Влияние концентрации и централизации капитала на развитие процессов консолидации в банковском бизнесе..... | 325 |
| Сутормина Е. Н. Оценка индикаторов концентрации рыночной структуры банковской системы Украины..... | 330 |
| Бондаренко Е. С. Предпосылки внедрения ценностно ориентированного управления финансовыми потоками в логистических системах..... | 336 |
| Карчева И. Я. Теоретические и практические аспекты обеспечения эффективности инновационной деятельности банков..... | 343 |
| Горпинченко А. П. Влияние структуры источников финансовых ресурсов на финансовую устойчивость предприятий торговли в Украине..... | 348 |

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Письмак В. А. Влияние информационной составляющей на формирование эффективного сотрудничества с поставщиками в процессе закупочной деятельности промышленного предприятия..... | 355 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Устенко А. А. Целевая подсистема системы управления..... | 360 |
| Тригуб Е. В. Организационные аспекты риск-менеджмента при предоставлении лизинговых услуг..... | 365 |
| Кузьмин О. Е., Жежуха В. И., Городиская Н. А. Установление структуры инжиниринговых платежей при реализации инжиниринговых проектов..... | 373 |
| Глуценко А. Н. Концепция управления изменениями на металлургическом предприятии..... | 378 |
| Корчагина Г. А. Выбор показателей для оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия..... | 385 |
| Степанова Э. Р. Стимулирование персонала предприятия в условиях экономического и политического кризиса..... | 390 |
| Сомов Д. А. Стратегическое управление предприятием: западноевропейский и украинский подходы..... | 394 |
| Орлов П. А. Некоторые аспекты развития маркетинга и проблемы его социальной ответственности..... | 399 |
| Жарская И. А., Зиньковская Д. В. Особенности исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде..... | 404 |
| Царева Т. А. Оценка конкурентоспособности технологии: пятиуровневая модель технологии как товара..... | 413 |
| Титова Е. В. Проблематика совершенствования стратегического управления товарным портфелем на предприятиях рынка замороженных полуфабрикатов Украины..... | 419 |

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

| | |
|---------------------------------------------------|-----|
| Информация для авторов..... | 426 |
| Условия публикации в журнале «Бизнес Информ»..... | 428 |

CONTENT

ECONOMIC THEORY

- Ivashyna O. F., Ivashyna S. Yu.** The Socialization of Economy in the Context of Post-industrial Trends 8
- Yakovenko O. P.** Determination of the Basic Categories of Social Responsibility 13
- Kolomiyets G. M., Pominova I. I.** Institutional and Economic Platform Formation and Development of Intellectual Capital 19

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Kolomiyets G. M., Didorchuk I. L., Mykhailenko K. M., Porohniak N. V.** The Comparative Analysis of International Suppliers as a Factor in the Competitive Advantages of a National Organization for the Provision of Engineering Services 24

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Tymoshenko O. V.** Methodological Approaches to Assessing the Level of Economic Security 32
- Solodovnik O. O.** Interests and Benefits of the Public-private Partnership Parties 38
- Popova N. V.** Features of the Design Approach to the Organization of Transport and Trade Logistics Cluster 43

REGIONAL ECONOMY

- Petrenko K. V.** Social Responsibility in the Field of Socio-humanitarian Conditions in Depressed Areas 48
- Poliakova O. Yu., Yaroshenko I. V., Semigulina I. B.** Approaches to a Rapid and Fundamental Diagnose of the Problems of Socio-economic Development of the Regions 52
- Zveryakov M. I., Smentyna N. V.** Creating a Network of Regional Development Agencies in Ukraine: Domestic Experience and a Guide to Action 57
- Luchyk S. D., Chaplinskyi V. R.** Social Prerequisites for the Formation and Development of Intellectual Capital in Rural Areas of the Region 64

INVESTMENT PROCESSES

- Dobrjanska M. V.** Methods for Assessing Investment Needs and Investment Support Enterprise 69
- Iareshko R. S.** Risk Aspects of Investment Projects in the Field of Nuclear Energy 73

INNOVATIVE PROCESSES

- Tkachenko M. O.** Approaches for Classification of Innovative Processes of Industrial Enterprise 79
- Bondar-Podhurskaya O. V.** Mechanisms of Harmonization of National Interests in the Context of Innovative and Socially Oriented Industry Development in Ukraine 84
- Chukhrayeva N. M.** Innovative Development of an Enterprise and Ensuring its Efficiency and Sustainability 92

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Revenko D. S., Lyba V. O., Temnikova A. V.** Parametric Stability Control of Socio-economic Systems 98

- Pidkhomnyi O. M.** Modeling the impact of corruption on the economic indicators' dynamics 103
- Sierikov A. V., Lahno I. G.** Investigation of the Conditions to Ensure the Competitiveness of an Economic Entity 112
- Poluektova N. R.** Risks of Implementation of ERP-systems Projects: Problems and Solutions 118
- Lytvynov O. I.** Methodology of Modeling a Strategic Development Level of a Commercial Enterprise 125
- Voronin A. V., Hunko O. V.** Dynamics of Market Conditions with Continuous Delays in the "Demand – Supply" System 135
- Chmil H. L., Goroshanskaya E. A.** Factor Analysis of the Company's Capital Turnover 140
- Sendzyuk M. A., Naumenko I. V.** Methods of Selecting Key Indicators to Assess the Effectiveness of the Company 145

INDUSTRIAL ECONOMICS

- Kramarev H. V., Lapko O. O.** Sustainable Development of Oil and Gas Complex and Financial and Organizational Arrangements for its Provision 153

ECONOMICS OF CONSTRUCTION

- Shtondenko K. V.** Role of the Accumulative Mechanisms in Funding of Housing Projects 160

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Mazniev H. Ye.** Prospects of Application of Project Investment for Innovative Agricultural Technologies 164
- Viatkina T. G.** Scenario-based Approach to Determine the Effectiveness of Strategic Material Management of Agricultural Enterprises 168
- Lunyova V. A., Onegina V. M.** Features and Problems of Innovative Development of the Agricultural Enterprises of Ukraine 175

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

- Shkarlet S. M., Pyrig K. M.** Increase of Production Efficiency at the Forest Enterprises in the Context of Sustainable Development 180
- Samojlik M. S.** Assessment of Risks and Threats to the Resources and Ukraine Environmental Security in the Region 185
- Ponikarov V. D., Yermolenko O. O.** Improving the System of Integrated Environmental Monitoring of Ukraine Regions 193

ECONOMICS OF BUSINESS

- Datskevych N. O.** Social Responsibility of Business as a Tool to Combat Economic and Environmental Crises 197

LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

- Zhuravka F. O., Ovcharova N. V.** Evaluating the Effectiveness of State Programs in the Social Sphere 202
- Romanyuk D. M.** Socio-economic Structure of the Population of Ukraine: Assessment in Terms of Ensuring of Human Development 207

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Sotnikova Y. V. Concept of Flexibility in the Context of Problems of Employees' Dismissal..... | 212 |
| Olihovskiy V. Ya. Ways to Optimize the Tax Burden on Labor..... | 218 |

ECONOMICS OF ENTERPRISE

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Melnyk O. G., Nahirna M. Ya. Conceptual Foundations of the Etiologic Diagnosis of Export-import Activity of Enterprises..... | 222 |
| Kochubei D. V. Evaluation of the Effect of the Introduction of Logistics Information Systems..... | 228 |
| Grechina I. V. Scientific and Methodical Approach to a Rapid Analysis of Potential Enterprise..... | 232 |
| Mikheyenko E. S. Management of Intangible Assets as a Component of a Strategy to Improve a Company's Capitalization..... | 237 |
| Zelenskyi M. V. The Study of the Essence of Outsourcing Logistics Functions of Industrial Enterprises..... | 241 |
| Kliuchnikova M. V. Leasing as a form of Foreign Investment to Upgrade the Fixed Assets of Enterprises of Municipal Heat-and-power Engineering System..... | 248 |
| Matushevskaya E. A. Assessing the Economic Stability of Sevastopol Dockyards under Current Economic Conditions..... | 253 |
| Pichka A. M. Budget Analysis of Direct Costs of the Project on the Basis of Earned Value Management..... | 257 |
| Bidyuk P. I., Omelchenko O. S., Lubar V. Yu. Integral Evaluation of Engineering Enterprises during their Restructuring..... | 262 |
| Rachkovskiy E. A., Shpak S. A. The Task of Choosing the Target Market Segments of New Products in the Planning System of Enterprise Restructuring..... | 270 |
| Tkachenko S. A. Enigmatic Concept of Building a Functional Structure Subsystem of Economic and Analytical Information Processing in the Functional Development of Special-purpose Control Systems of Industrial Enterprises and Scientific-production Associations..... | 278 |

ACCOUNTING AND AUDITING

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Kovach S. I. The Concept of Materiality in Accounting and Reporting..... | 284 |
| Ryadska V. V. Theoretical Aspects of Professional Responsibility in the Audit..... | 289 |

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Kondusova L. F., Kipa M. O. Financial Dependence of Ukraine on Loans from International Organizations..... | 294 |
| Muzhylivskiy V. V. State-private Partnership in the Insurance Industry..... | 298 |
| Khokhlov V. Yu. Global Diversification of the Securities Portfolio Using the Exchange-traded Funds..... | 303 |
| Laktionova O. A. Flexibility of Fiscal Policy in the Context of Cyclical Development of the Economy..... | 308 |
| Babych I. A. Formation of Optimal Commercial Bank Loan Portfolio, Taking into Account the Share of Loans to Enterprises of the Agrarian Sector..... | 320 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Rudevska V. I. Influence of Concentration and Centralization of Capital on the Development of the Consolidation Process in the Banking Business..... | 325 |
| Sutormina K. M. Evaluation of Indicators of the Market Structure Concentration of Ukraine's Banking System..... | 330 |
| Bondarenko O. S. Background for Introduction of Value-based Management of Financial Flows within Logistics Systems..... | 336 |
| Karcheva I. Ya. Theoretical and Practical Aspects of Ensuring the Effectiveness of Innovation Activities of Banks..... | 343 |
| Goprynenko A. P. Influence of the Structure of Financial Resources Channels on the Financial Stability of the Trading Enterprises in Ukraine..... | 348 |

INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Pysmak V. O. Influence on the Formation of the Information Component of Effective Collaboration with Suppliers in the Procurement Process of the Industrial Enterprise..... | 355 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

MANAGEMENT AND MARKETING

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ustenko A. O. Task Management Subsystem..... | 360 |
| Trygub O. V. Organizational Aspects of Risk Management in the Provision of Leasing Services..... | 365 |
| Kuzmin O. Ye., Zhezhukha V. Yo., Gorodyska N. A. Establishing Structure of Engineering Duties during the Implementation of Engineering Projects..... | 373 |
| Glushchenko A. M. The Concept of Change Management in a Metallurgical Plant..... | 378 |
| Korchagina G. A. Selecting Indicators for Assessing the Professional Culture of Management Personnel of the Enterprise..... | 385 |
| Stepanova E. R. Stimulation of Plant Personnel under the Economic and Political Crisis Conditions..... | 390 |
| Somov D. O. Strategic Enterprise Management: Western European and Ukrainian Approaches..... | 394 |
| Orlov P. A. Some Aspects of Marketing Development and Problems of its Social Responsibility..... | 399 |
| Zharska I. O., Zinkovska D. V. Features of the Study of Educational Services Consumers Behavior in the Internet Environment..... | 404 |
| Tsarova T. O. Assessment of Technology Competitiveness: a five-level model of the Technology as a Commodity..... | 413 |
| Titova K. V. Problems of Improving the Strategic Management of Trademark Portfolios in the Frozen Products Market Enterprises in Ukraine..... | 419 |

INFORMATION

| | |
|-------------------------------------------------------|-----|
| Information for authors..... | 426 |
| Specifications publications in «Business Inform»..... | 428 |

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

© 2014 ІВАШИНА О. Ф., ІВАШИНА С. Ю.

УДК 330.342.24

Івашина О. Ф., Івашина С. Ю. Соціалізація економіки в контексті постіндустріальних тенденцій

У статті розглядаються актуальна проблема соціалізації економіки та вплив на соціалізацію тих інституціональних чинників, які формуються під дією сучасних постіндустріальних тенденцій розвитку. Використано методологічні можливості сучасного інституціоналізму та враховано економіко-неекономічні взаємодії, які визначають особливості соціалізації. Соціалізація економіки розглядається в широкому контексті, зумовленому процесом універсумізації, на засадах якого формуються стратегії та моделі соціалізації. Доводиться виникнення нової системи цінностей постіндустріальної епохи, яка забезпечує високу адаптивність економіки до нових умов. Система цінностей і культури стає матрицею, на основі якої відбувається відтворення інституціональних умов існування постіндустріального суспільства, а нові соціокультурні інститути забезпечують економічну активність людей в економічній сфері. Досліджено вплив постіндустріальної культурної диференціації на процес соціалізації економіки. На основі аналізу динаміки соціокультурних показників показано їх вплив на соціалізацію цінностей постіндустріального суспільства. Доводиться, що в країні соціалізується система цінностей, яка поступово наближається до європейських стандартів і свідчить про культурний потенціал постіндустріальної модернізації економіки.

Ключові слова: соціалізація, соціалізація економіки, соціокультурні чинники, універсумізація, постіндустріальні тенденції.

Бібл.: 16.

Івашина Олександр Флорович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту ЗЕД, Академія митної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

Івашина Світлана Юрївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Академія митної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

УДК 330.342.24

UDC 330.342.24

Ивашина А. Ф., Ивашина С. Ю. Социализация экономики в контексте постиндустриальных тенденций

В статье рассмотрены актуальная проблема социализации экономики, влияние на социализацию институциональных факторов, которые формируются под действием современных постиндустриальных тенденций развития. Использованы также методологические возможности современного институционализма, учтены экономико-неэкономические взаимодействия, которые определяют особенности социализации. Социализация экономики рассматривается в широком контексте, обусловленном процессом универсумизации, на основе которого формируются стратегии и модели социализации. Доказано появление новой системы ценностей постиндустриальной эпохи, которая обеспечивает высокую адаптивность экономики к новым условиям. Система ценностей и культуры становится матрицей, на основе которой происходит воспроизведение институциональных условий существования постиндустриального общества, а новые социокультурные институты обеспечивают экономическую активность людей в экономической сфере. Исследовано влияние постиндустриальной культурной дифференциации на процесс социализации экономики. На основе анализа динамики социокультурных показателей показано их влияние на социализацию ценностей постиндустриального общества. Доказано, что в стране социализируется система ценностей, которая постепенно приближается к европейским стандартам и свидетельствует о культурном потенциале постиндустриальной модернизации экономики.

Ключевые слова: социализация, социализация экономики, социокультурные факторы, универсумизация, постиндустриальные тенденции.

Библ.: 16.

Ивашина Александр Флорович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента ВЭД, Академия таможенной службы Украины (ул. Рогальева, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

Ивашина Светлана Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансов и кредита, Академия таможенной службы Украины (ул. Рогальева, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

Ivashyna Oleksandr F., Ivashyna Svitlana Yu. The Socialization of Economy in the Context of Post-industrial Trends

The article describes the actual problem of socialization of the economy, the impact on the socialization of institutional factors, which are formed under the influence of modern post-industrial development trends. Methodological possibilities of modern institutionalism were used, economic and noneconomic interactions that determine the features of socialization were considered. Socialization of the economy is taken up in the wider context, due to the process of universumization, which are formed on the basis of strategies and models of socialization. Appearance of a new system of values of postindustrial era was proved, which provides high adaptability of the economy to the new conditions. Values and culture becomes a matrix, based on which the reproduction of institutional conditions for the existence of post-industrial society, and the new socio-cultural institutions provide economically active people in the economic sphere. The influence of post-industrial cultural differentiation on process of socialization of the economy was examined. On the basis of analysis of the dynamics of socio-cultural indicators their impact on the socialization of values of postindustrial society was shown. It was proved that the country's system of values is socialized, which is gradually approaching European standards and demonstrates cultural potential of postindustrial economic modernization.

Key words: socialization, socialization of the economy, social and cultural factors universumization, post-industrial trends.

Bibl.: 16.

Ivashyna Oleksandr F. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Management of FEA, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

Ivashyna Svitlana Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

Сучасною тенденцією суспільних трансформацій виступає *соціалізація економіки*, яка означає становлення нових або вдосконалення вже існуючих економічних і соціальних інститутів, формування нової якості інституціональної системи. Соціалізація економіки забезпечує зростання економічної культури суб'єктів господарювання, уніфікацію їх соціокультурних переваг, формування господарської етики, якої дотримується більшість суб'єктів господарювання, а якісні інститути, створені з їх ініціативи і підтримки всього суспільства, стають основою нового економічного порядку.

Інституціональна теорія, яка досліджує процеси соціалізації людини та соціалізації економіки, зв'язки між ними, доводить, що тут вона має значно ширші можливості, ніж ті напрями економічної теорії, які розвиваються в межах традиційного мейнстріму. У своєму підході до людини сучасний інституціоналізм ставить питання про соціальні структури, в які включена людина, специфіку та розвиток таких структур, враховує соціальний та психологічний стан людини, її ментальність, соціокультурні особливості, збереження її здоров'я й навколишнього середовища, захист від зовнішніх загроз тощо. Інституціональний підхід настільки поширився в економічній думці, що нині можна говорити про інституціональну парадигму соціалізації економіки. Інституціональна теорія досліджує процес соціалізації економіки через особисті характеристики людини, які, крім її прагнення до економічної раціональності, включає такі ірраціональні елементи, як мораль, світогляд, духовне багатство, соціальний статус та ін.

Методологічні можливості сучасного інституціоналізму пояснюються його особливостями, насамперед, він приділяє підвищену увагу економічним, економіко-соціальним, економіко-культурним, економіко-політичним, економіко-духовним та іншим взаємодіям і має для цього відповідний дослідницький інструментарій. Відмітимо впровадження еволюційного підходу в інституціональну теорію. Це відбулося на основі методологічних запозичень з біології як сфери найбільш масштабного фахового застосування еволюційного підходу, що забезпечило використання біологічних термінів і підходів: наслідування, відбір, мінливість, мутації, генетична спадкоємність, пристосування, конвергенція при аналізі інституціональних змін. Постнекласична теорія довела необхідність переходу до нової наукової парадигми, в основі якої – розуміння єдності людини, її біо-соціо-духовної природи, що дозволяє по-новому розуміти реальність, людську діяльність, сам процес соціалізації тощо. У сучасній економічній науці поступово створюється цілісне знання про людину як універсум, а основою економічного та соціального розвитку розглядається соціалізація людини та економіки.

Інституціональний підхід дає можливість розглядати соціалізацію не лише як одну із форм соціальної еволюції, а й подивитися на неї в широкому контексті, зумовленому процесом універсумізації. Підхід з позицій універсумізації дає можливість розглядати соціалізацію економіки як одну із багатьох універсумних складових процесу універсумізації, що в умовах сучасних змін створює вирішальний вплив на суспільні процеси, через розвиток людини, через мікроуніверсумізацію, яка на рівні окремої людини виявляється як розвиток особистості, на основі синергетичного впливу всіх сторін людської життєдіяльності [12].

В умовах трансформації суспільства, поширення постіндустріальних тенденцій в економіці, поступово формується

нова інституціональна система. Її елементи співіснують з елементами існуючої традиційної інституціональної системи індустріального суспільства, створюються різноманітні перехідні інституціональні форми, які поступово набувають ознак зрілості та, все більше, визначають характер соціалізації економіки. Сьогодні можна констатувати, що вплив інституціональної структури постіндустріального суспільства на соціалізацію економіки та подальший вплив соціалізації економіки на рівень економічного розвитку є недостатньо дослідженим, хоча вчені економісти активно аналізують цю проблему та пропонують нові методологічні підходи: економічну синергетику, універсуміку.

Сучасне розуміння процесу соціалізації економіки закладено у працях представників соціально-інституціонального напрямку економічної теорії: М. Вебера, Т. Веблена, Д. Норта, Т. Парсонса, Э. Тоффлера, Дж. Ходжсона та інших вчених [2, 3, 9, 10, 13, 15]. В останніх дослідженнях соціалізації економіки значно розширюється коло тих економіко-неекономічних взаємодій, чинників економічної діяльності та суспільної поведінки, які визначають процес соціалізації в умовах поширення постіндустріальних тенденцій в економіці. У цій сфері досліджень слід відмітити праці українських вчених Т. М. Боголіб, А. А. Гриценка, В. О. Гришкіна, Н. М. Деевої, Ю. К. Зайцева, А. М. Колода, В. М. Тарасевича та ін. [1, 4 – 8, 12]. У їх роботах аналізується сутність, механізми соціалізації економіки, і в той же час потребують уваги впливи постіндустріальних тенденцій на процес соціалізації людини та економіки. Зростання відмінностей та перетворення індивіда в особистість, у соціологічному розумінні, усе більше відбувається в тих формах, які не притаманні індустріальному суспільству. Рух від особистості індустріальної епохи до особистості постіндустріальної епохи, який охоплює все більшу частину соціуму є малодослідженою проблемою. Її розробка являє собою не тільки великий теоретичний інтерес, а й практично пов'язана з формулюванням наукової економічної та соціальної стратегії, спираючись на яку, нові сили можуть спрямувати складний процес економічної модернізації суспільства – перебудову системи економічних відносин.

Мета статті – визначити вплив сучасних постіндустріальних тенденцій розвитку суспільства, окремих інституціональних умов і чинників на процес соціалізації економіки.

Епоха становлення постіндустріального суспільства характеризується зростанням різноманітності соціально-економічних укладів, кількості соціокультурних пластів і систем цінностей. Соціалізація економіки все більше свідчить про розрив з епохою індустріалізму, виникнення нової системи цінностей, яка стає умовою високої адаптивності соціальної та економічної систем до нових умов. У цьому зв'язку можна відмітити, що культурна цілісність індустріальної епохи вже розпалася на окремі, часто малопомітні, елементи. Вони починають взаємодіяти між собою, з елементами постіндустріального суспільства, а притаманні їм відмінності посилюються. Поступово формується нова мозаїка культур, які все більш активно взаємодіють і, разом з тим, набувають нової однорідності. Формування нової соціокультурної однорідності не означає уніфікацію культур і посилення конформізму особистості, відбувається інше – соціалізуються взаємозв'язки культурних елементів при збереженні їх розмаїття, заповнюються розриви між культурними полями.

У новій культурі з її фрагментарними, часовими уявленнями люди все більше отримують короткі модульні спалахи інформації – рекламу, команди, теорії, уривки новин, які не вкладаються у наші ментальні уявлення. Новий об'язний ряд важко класифікувати, насамперед тому, що він випадає із звичних концептуальних категорій, і тому, що подається у незвичній, незв'язній, скоротечній формі. Замість спроб втиснути нові модульні данні до звичних стандартних структур і категорій, люди створюють власні «смути» ідей із того розірваного матеріалу, які вони отримують із засобів масової інформації. Поглиблює розуміння причинно-наслідкових зв'язків нашої сучасної культури використання комп'ютерів. Комп'ютер дозволяє створювати осмислені цілісності з великої кількості незв'язних явищ.

Сьогодні ми не маємо готової ментальної моделі реальності, змушені постійно її формувати та переформувувати. Це тисне на нас, але одночасно і веде до більшої індивідуальності, демасифікує як особистість, так і культуру [13, с. 272 – 273].

Постіндустріальна тенденція культурної диференціації та демасифікації є очевидним фактом. Зміни в культурі впливають на широко розповсюджені риси, із яких складається соціальний характер людини. Вони формують людей таким чином, «що їхня поведінка це не питання свідомого вибору того, додержуватися або ні існуючої соціальної моделі, а бажання поступати так, як їм належить поступати, і водночас задоволеність від того, що вони поступають відповідно до вимог культури». Відповідно, змінюються риси характеру, які притаманні всьому суспільству, створюється новий соціальний характер.

Глобалізація та постіндустріальна модернізація сучасного суспільства приводять до розпаду його існуючої однорідності та появи все більшої кількості типів ціннісних пластів і субкультур. Виникнення множини систем цінностей – це результат змін у виробництві та поглиблення соціальної диференціації в суспільстві, які прискорюють подальші зміни в економічній та соціальній системах. Руйнуються структури, у межах яких традиційно відбувається соціалізація індивідів. Всебічна глобалізація постіндустріальної епохи насичує культурне поле новими цінностями, змінюючи хід і механізми соціалізації економіки. У цих умовах поведінка людини вже не може жорстко регламентуватися, задаються лише загальні, більш рухливі та не багатовисхідні інститути-рамки. Відповідно, людина отримує все більшу свободу вибору ціннісних орієнтацій. З'являються нові форми і механізми соціалізації, які все більше доповнюють та заміщують її існуючі форми і механізми.

Перебудова форм і механізмів соціалізації економіки, «вимивання» з них елементів індустріалізму відбувається під впливом кількох факторів. Найбільш важливими з них є:

- ✦ характер, темпи і масштаби інституціональних зрушень;
- ✦ глобальні та постглобальні впливи;
- ✦ розвиток масових інтернет-комунікацій;
- ✦ розвиток освіти;
- ✦ зміни у сімейно-шлюбних відносинах.

Останній фактор характеризує глибинні зміни, що відбувається в соціумі. До теперішнього часу немає соціологічних досліджень, які б давали повну картину соціалізації в динаміці. Разом з тим, окремі аспекти цього процесу вивчені достатньо. Найбільш важливими результатами є визнання того, що найбільш значущими сучасними інсти-

тутами, які впливають на засвоєння людьми нових цінностей та культури, є освіта.

У світі сучасних наукових даних особливе значення в процесі соціалізації людини мають ранні етапи її життя, до 80% середнього обсягу знань, які людина накопичує до 17 років, уже засвоюється в 4-х річному віці. За наявності великої кількості різноманітних засобів комунікацій для засвоєння колективного соціального досвіду, досвід і знання людини не є пропорційними рокам її життя. Таким чином, величина накопиченої інформації, статус і престиж людини не залежать від віку. Прикладом цьому є молоді політики, бізнесмени, урядовці та ін. Від того, як відбувається соціалізація нового покоління, яку інформацію воно отримує, до яких ідеалів і цінностей воно долучиться, значною мірою залежатиме, у чий руках буде знаходитися доля людства. Соціалізація економіки створює економічного суб'єкта як уособлення певних універсальних цінностей, на засадах яких будуються можливі стратегії та моделі соціалізації економіки.

Формується система культури, на основі якої відтворюється спосіб життя спільноти. Однак відтворення існуючих форм суспільного життя не є основною тенденцією розвитку соціокультурних механізмів соціалізації людини в сучасному суспільстві. Поглиблення соціальної диференціації та спеціалізації інститутів, що беруть участь у соціалізації, порушує плавність і монотонність самого процесу соціалізації. Це приводить до розширення часових і просторових меж соціалізації, зникнення чітких меж її етапів, зміни її внутрішнього змісту, внаслідок якісного ускладнення та варіативного поділу тієї інформації, яку має засвоїти людина в процесі свого соціального становлення. Усе це обумовлює важливі риси процесу перетворення індивіда в особистість – соціалізації. Зміст і форми процесу соціалізації залежать від формальної приналежності людини до конкретної соціальної групи, конкретного суспільства та типу культурної системи.

Очевидно, що сьогодні процес соціалізації все менше відбувається під впливом звичних для більшості універсальних, цілісних і абсолютних цінностей індустріального суспільства і пострадянської епохи. На них усе більше впливають цінності постіндустріального суспільства, а також притаманні будь-якому суспільству ірраціоналізм, містицизм, нерозвиненість духовної культури. Якщо порівняти той діапазон, у якому різні соціальні системи допускають відхилення від прийнятих норм поведінки, то безумовно, він є найбільшим в умовах постіндустріального суспільства.

Постіндустріальні тенденції прискорюють формування нових соціальних зв'язків, деформують існуючі, пострадянські механізми соціалізації, привносячи до них нові інститути, цінності та моделі поведінки. Усе це певною мірою вилучає людину зі знеособленої функції індустріального виробництва, змінює її соціально-психологічну цілісність і відкриває шлях до перетворення людини в творчу креативну особистість.

Поступово система цінностей, система культури постіндустріальної епохи витискує подібні елементи попередньої епохи і перетворюється в матрицю, на основі якої відбувається відтворення всього укладу життя суспільства. Воно змінюється достатньо швидко, долає відносну замкненість, локальність мікрокосму та уявляється йому як певний конгломерат подій, що відбувається в просторі та часі. Особливості соціокультурного середовища постіндустріального суспільства переламуються в структурі якостей особис-

тості досить своєрідно. Справа в тому, що кожен мікрокосм не просто включений в певне суспільство в межах окремої держави, що являє собою лише фрагмент даного суспільства з його набором механізмів соціалізації та культурних цінностей, а і в глобальне соціальне та культурне поле. Як наслідок, формується універсум-макрокосм, де кожен окремий елемент мікроструктури надає йому свої ознаки.

Соціалізація економіки приводить до того, що економічну активність людей безпосередньо в економічній сфері все більше забезпечують нові соціокультурні інститути постіндустріалізму. Саме вони формують відношення до праці, визначають конкурентні переваги людських ресурсів і загальний рівень конкурентоспроможності національної економіки. Питання про те, за яких умов соціокультурний розвиток визначається економічними досягненнями, а при яких – соціокультурні показники починають визначати економічну динаміку залишається відкритим. У цьому зв'язку можна навести роботи голландського аналітика міжкультурного менеджменту Г. Хофстеда, який протягом довгого часу аналізував культурне середовище компанії IBM та її філіалів у різних країнах світу (понад 150 тис. осіб). Вивчаючи відмінності між представниками різних націй у цінностях, що належать до сфери праці, він визначив чотири показники, які, на його думку, характеризують ці відмінності (дистанція влади; уникнення невизначеності; індивідуалізм-колективізм; чоловічість-жіночість). Г. Хофстед ранжував культури за величиною впливу цих змінних. Він та його послідовники розглядають культури як на макро-(країн), так і на мікрорівнях (організацій). На основі аналізу зазначених показників було побудовано відому «матрицю культур», яку використовують практично всі вітчизняні спеціалісти з міжкультурного менеджменту [14, с. 29; 16, с. 309 – 331].

Про особливості соціалізації в Україні найкраще свідчать два показники: «індивідуалізм – колективізм» і «чоловічість – жіночість». «Індивідуалізм» (*Individualism – I*) – система відносин, в якій люди турбуються передовсім про себе та свої сім'ї. В «індивідуалістичному суспільстві» люди більше належать самі собі, самостійні й очікується, що вони насамперед дбають про себе і свою сім'ю. Для суспільств з високою оцінкою індивідуалізму характерна висока емоційна незалежність від компанії, менеджери намагаються бути лідерами і виконувати різноманітні функції; вони очікують подібного внеску від інших, а особисті рішення вважають кращими; і менеджери цінують автономність у своїй роботі. Водночас колективізм характеризується тісними соціальними зв'язками, взаємодопомогою та лояльністю щодо організації, спільноти, суспільства. У «колективному суспільстві» кожен народжується і соціалізується у певному оточенні. Кожна особа вносить свій внесок у групу і певний час користується увагою з боку групи. Основне гасло «колективного суспільства» – вірність для групи понад усе. У «колективних країнах» часто існує емоційна залежність від організації чи спільноти, існує намагання досягти підпорядкованості й дисциплінованості, групові рішення вважаються кращими за особисті, а управлінці, перш за все цінують безпеку у своїй роботі. Тенденція до зростання показника індивідуалізм з 50 до 71 (усього – 100) свідчить про поступове формування «індивідуалістського» типу світогляду в Україні.

«Чоловіче начало» (*Masculinity – MA*). Переважаючим взірцем соціалізації в усьому світі для чоловіків є наполегливість (настирливість), а для жінок – виховання (ви-

ношування). У країнах з високим рівнем МА успішними вважаються менеджери, у яких спостерігається очевидне переважаювання «чоловічих рис»: агресивності, конкурентності, точності й жорсткості, і менш виражені «жіночі» риси, як-от: м'якість, поступливість, інтуїтивність та емоційність (як вони визначаються стереотипами). У країнах з високим МА рівнем доходів, визнання та успіх (кар'єрне просування) надзвичайно важливі для працівників. Люди надають перевагу вищим доходам перед меншим обсягом робочого часу, існує спрямованість на роботу, а в центрі уваги більшості людей – успіх (досягнення), який визначається через матеріальний добробут і професійне зростання. У суспільствах з низькою оцінкою МА працівники цінують співробітництво і безпеку, праця займає менше місце в житті людини, досягнення визначаються через людські взаємовідносини, існує менший наголос на роботу, люди надають перевагу меншій кількості робочих годин перед оплатою праці. За нашими оцінками, існує постійна тенденція зростання показника МА з 40 до 72. Пояснити цю тенденцію в Україні можна складними соціально-економічними умовами; схильністю до «споживання», у тому числі до «показного споживання».

Наведені результати дослідження цікаві насамперед тим, що дають можливість виявити тенденції, стан важливих компонентів світоглядних, культурних та трудових цінностей людей. Показники такі: I = 71, MA = 72. Для порівняння відповідні показники цінності культур окремих країн світу за Хофстедом такі: США – 91 і 62; Німеччина – 67 і 66; Японія – 46 і 95; Франція – 71 і 43; Голландія – 80 і 14; Китай – 20 і 50 [14].

Використовуючи значення показників Г. Хофстеда для України та значення культурних вимірників для інших країн світу, за формулою середньої геометричної культурних вимірників, Ю. М. Петрушенко зробив порівняльний аналіз вітчизняної культури з культурами інших країн і розрахував показники дистанції культур. За його оцінками, показниками дистанції культур, близькими до України, є культури таких країн, як Румунія, Болгарія, Російська Федерація, Греція, Польща, Португалія, Іспанія. Країнами з культурами, що найбільш відрізняються від української та забезпечують високий рівень конкурентоспроможності національної економіки, є Данія, Ірландія, Австрія, Великобританія, Фінляндія, Ізраїль, Швейцарія, США. Порівняльний аналіз показників дистанції культур та індексу глобальної конкурентоспроможності доводить їх тісний зв'язок (індекс кореляції вищий за 0,7) [11, с. 57 – 59].

Практично всі прихильники концепції міжкультурного менеджменту та організаційної культури погоджуються з твердженням про те, що культура, охоплюючи цінності та практику поведінки, є продуктом умовностей. Соціалізація охоплює групи людей і одночасно зближує і відрізняє одну групу від іншої; у відповідності з цим є підстави вважати, що культура, по-перше, виникає із соціалізації, а по-друге, що вона є відносно стабільною.

Що стосується першого припущення, то можна заперечити дане твердження думками медиків і психологів, які вважають, що людина починає соціалізуватися ще в період вагітності матері. Наш предмет дослідження більшою мірою стосується вірогідності другого припущення – про стабільність культури в певному часовому періоді. На нашу думку, очевидний факт, що можна говорити лише про відносну стабільність культури, але разом з тим, це свідчить про складність і повільність процесу соціалізації відносин постіндустріального суспільства в Україні.

ВИСНОВКИ

Наведене суто теоретичне описання та спроби накласти дану схему на конкретну ситуацію в країні можуть не тільки спростити, а й суттєво викривити реальну картину. Очевидно, що подібні результати аналізу мають досить умовний характер, проте, на їхній основі можна прогнозувати майбутній вектор розвитку національної економіки. Таким чином, є всі підстави зробити припущення про те, що за останні десятиліття цінності українців поступово наближаються до європейських стандартів. З огляду на цінності сучасної молоді, які, незважаючи на всі політичні перипетії сьогодення, відображають майбутню модель розвитку українського суспільства в напрямку його постіндустріалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Боголіб Т. М.** Інституціональні чинники соціалізації суспільства в умовах глобалізації / Т. М. Боголіб // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2. – С. 262 – 267.
2. **Вебер М.** Протестантська етика і дух капіталізму / Вебер М. / Пер. з нім. О. Погорілого. – К.: Основи, 1994. – 261 с.
3. **Веблен Т.** Теорія праздного класу / Пер. с англ. / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с.
4. **Гриценко А. А.** Капіталізація і соціалізація економіки в ретроспективі і перспективі / А. А. Гриценко // Соціальна економіка. – Випуск 15. – С. 191 – 195.
5. **Гришкін В. О.** Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / В. О. Гришкін. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 498 с.
6. **Дєєва Н. М.** Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи: монографія / Н. М. Дєєва. – Дніпропетровськ: АРТ-ПРЕС, 2006. – 444 с.
7. **Зайцев Ю. К.** Соціалізація економіки України та система трансформація суспільства: методологія і практика: монографія / Ю. К. Зайцев. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с.
8. **Колот А. М.** Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
9. **Норт Д.** Інститути, інституціональне змінення і функціонування економіки / Д. Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М.: Фонд економічної книги «Начала», 1997. – 527 с.
10. **Парсонс Т.** О структуре социального действия / Т. Парсонс. – М.: Академический проект, 2000. – 880 с.
11. **Петрушенко Ю. М.** Дослідження зв'язку між культурними та економічними показниками суспільного розвитку: соціетальний підхід / Ю. М. Петрушенко // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 55 – 68.
12. **Тарасевич В.** Екуніка: гіпотези і опыты: монографія / В. Н. Тарасевич. – М.: ТЕИС, 2008. – 565 с.
13. **Тоффлер Э.** Третья волна / Пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2010. – 795с.
14. **Шеремет П.** Особливості української національної бізнес-культури і лідерства / П. Шеремет // Отдел кадров. – 2003. – № 8 (95). – С. 28 – 31.
15. **Hodgson G. M.** Darwinism in Economics: From Analogy to Ontology / G. M. Hodgson // Journal of Evolutionary Economics. – 2002. – Vol. 12. – Issue 3. 7.
16. **Hofstede G.** Managing Differences in the Multicultural Organization / Organizational Psychology / Ed. by Kolb D. / G. Hofstede. – N.J.: Prentice Hall, Inc. – 1984. PP. 309 – 331.

REFERENCES

- Boholib, T. M. "Instytutsionalni chynnyky sotsializatsii suspilstva v umovakh hlobalizatsii" [Institutional factors socialization of society in the context of globalization]. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 2 (2012): 262-267.
- Dieieva, N. M. *Potentsial sotsializatsii i ioho rehuliuвання v ekonomitsi: teoriia, metodolohiia, perspektyvy* [Potential socialization and its regulation in the economy: theory, methodology, perspective]. Dnipropetrovsk: ART-PRES, 2006.
- Gritsenko, A. A. "Kapitalizatsiia i sotsializatsiia ekonomiki v retrospektyve i perspektyve" [Capitalization and socialization of the economy in retrospect and prospect]. *Sotsialna ekonomika*, no. 15: 191-195.
- Hryshkin, V. O. *Sotsializatsiia ekonomiky Ukrainy: teoriia, metodolohiia, perspektyvy* [Socialization of Economy of Ukraine: Theory, Methodology and prospects]. Dnipropetrovsk: Porohy, 2005.
- Hodgson, G. M. "Darwinism in Economics: From Analogy to Ontology". *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, no. 3.7 (2002).
- Hofstede, G. "Managing Differences in the Multicultural Organization", 309-331. N. J.: Prentice Hall, Inc., 1984.
- Kolot, A. M. *Sotsialno-trudova sfera: stan vidnosyn, novi vyklyky, tendentsii rozvytku* [Social and labor issues: the state of relations, challenges and trends]. Kyiv: KNEU, 2010.
- Nort, D. *Instituty, instytutsionalnoe izmenenie i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow: Nachala, 1997.
- Parsons, T. *O strukture sotsialnogo deystviia* [The structure of social action]. Moscow: Akademicheskii proekt, 2000.
- Petrushenko, Yu. M. "Doslidzhennia zv'язku mizh kulturnymy ta ekonomichnymy pokaznykamy suspilnoho rozvytku: sotsiialnyi pidkhid" [Investigation of the connection between cultural and economic indicators of social development: societal approach]. In *Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Spets. vypusk: Problemy suchasnoi ekonomiky ta instytutsionalna teoriia*, 55-68. Kyiv: KNEU, 2010.
- Sheremet, P. "Osoblyvosti ukrainkoї natsionalnoi biznes-kultury i liderstva" [Features of the Ukrainian national business culture and leadership]. *Okdel kadrov*, no. 8 (95) (2003): 28-31.
- Tarasevich, V. *Ekunika: gipotezy i opyty* [Ekunika: hypotheses and experiments]. Moscow: TEIS, 2008.
- Toffler, E. *Tretia volna* [The Third Wave]. Moscow: AST, 2010.
- Veblen, T. *Teoriia prazdnogo klasya* [Theory of the Leisure Class]. Moscow: Progress, 1984.
- Veber, M. *Protestantska etyka i dukh kapitalizmu* [The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism]. Kyiv: Osnovy, 1994.
- Zaitsev, Yu. K. *Sotsializatsiia ekonomiky Ukrainy ta systemna transformatsiia suspilstva: metodolohiia i praktyka* [Socialization of Economy of Ukraine and systemic transformation of society: Methodology and Practice]. Kyiv: KNEU, 2002.

ВИЗНАЧЕННЯ БАЗОВИХ КАТЕГОРІЙ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

© 2014 ЯКОВЕНКО О. П.

УДК 330.8:338.24:174.4

Яковенко О. П. Визначення базових категорій соціальної відповідальності

Мета статті полягає у визначенні змісту категорії «соціальна відповідальність», виявленні структурно-логічного зв'язку між даною категорією та суміжними з нею. У результаті комплексного дослідження існуючих визначень терміна «соціальна відповідальність» було запропоновано авторське визначення даного явища. Проведена порівняльна характеристика суміжних понять дозволила виявити спільні та відмінні риси між ними та дійти висновку, що корпоративна соціальна відповідальність включає в себе такі явища, як благодійництво, філантропія та волонтерство. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування принципів, якими керуються суб'єкти соціально відповідальної діяльності, а також визначення інструментів і результатів соціальної відповідальності на всіх ієрархічних рівнях.

Ключові слова: відповідальність, соціальна відповідальність, корпоративна соціальна відповідальність, благодійництво, філантропія, волонтерство.
Табл.: 1. **Бібл.:** 50.

Яковенко Оксана Павлівна – аспірантка, кафедра економічної теорії та фінансів, Донбаська національна академія будівництва і архітектури (вул. Державіна, 2, Макіївка, Донецька обл., 86123, Україна)

УДК 330.8:338.24:174.4

Яковенко О. П. Определение базовых категорий социальной ответственности

Цель статьи состоит в определении содержания категории «социальная ответственность», определении структурно-логических связей между данной категорией и смежными с ней. В результате комплексного исследования существующих определений термина «социальная ответственность» было предложено авторское определение данного явления. Проведенная сравнительная характеристика смежных понятий позволила определить общие и отличительные черты между ними и прийти к выводу, что корпоративная социальная ответственность включает в себя такие явления, как благотворительность, филантропия и волонтерство. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является обоснование принципов, которыми руководствуются субъекты социально ответственной деятельности, а также определение инструментов и результатов социальной ответственности на всех иерархических уровнях.

Ключевые слова: ответственность, социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность, благотворительность, филантропия, волонтерство.
Табл.: 1. **Библ.:** 50.

Яковенко Оксана Павловна – аспирантка, кафедра экономической теории и финансов, Донбасская национальная академия строительства и архитектуры (ул. Державина, 2, Макеевка, Донецкая обл., 86123, Украина)

UDC 330.8:338.24:174.4

Yakovenko Oksana P. Determination of the Basic Categories of Social Responsibility

The purpose of the article is to determine the content of the category "social responsibility", the definition of structural and logical relationships between the given category and allied ones. As a result of a comprehensive study of existing definitions of the term "social responsibility", the definition of the phenomenon was suggested by the author. The comparative characteristics of related concepts possible to determine the common and distinctive features between them was conducted and the conclusion was made that corporate social responsibility includes phenomena such as charity, philanthropy and volunteerism. Prospects for further research in this direction is the study of the principles that guide the subjects of socially responsible activities, as well as the definition of tools and results of social responsibility at all hierarchical levels.

Key words: responsibility, social responsibility, corporate social responsibility, charity, philanthropy, volunteering.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 50.

Yakovenko Oksana P. – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and Finance, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture (vul. Derzhavina, 2, Makiyivka, Donetsk obl., 86123, Ukraine)

Активне поширення глобалізаційних процесів, розвиток конкурентного середовища в Україні та світі пов'язані з появою і використанням нових форм та інструментів управління процесами соціально-економічного розвитку суб'єктів підприємництва, окремих територій і держав. Однією з таких форм є управління з використанням інструментів економічного впливу на соціальні складові діяльності суб'єктів мікро-, мезо- і макрорівня, що передбачає перенесення акцентів з комерційного управління на соціально орієнтоване, тобто управління на основі принципів соціальної відповідальності.

Соціальна відповідальність є достатньо складною соціально-економічною категорією, чим визначається багатотрактованість її змісту, принципів реалізації та прояву. Така складність обумовлюється можливістю впровадження соціальної відповідальності на всіх рівнях ієрархічної структури держави, чим, у свою чергу, пояснюються відмінності у сприйнятті даної категорії науковцями і практиками.

Так, О. Амоша, В. Бібік, Л. Власюк, В. Ворона, В. Геєць, В. Дементов, В. Козаков, А. Колот, І. Курило, О. Макара, В. Мандибура, О. Новікова, О. Палій, С. Пирожков, М. Солдатенко

у своїх роботах висвітлюють прояв соціальної відповідальності на загальнодержавному рівні, зосереджуючи увагу на необхідності забезпечення гідних умов для розвитку людини, встановленні соціальних стандартів і користування ними тощо [1 – 14].

Можливості вирішення таких регіональних проблем, як бідність, нераціональне використання ресурсів регіону, відставання малих міських і сільських поселень за рівнем соціально-економічного розвитку від великих міст, посилення регіональної диференціації за якістю навколишнього середовища, деградація об'єктів соціальної інфраструктури тощо з використанням інструментів соціальної відповідальності суб'єктами мікро-, мезо- і макрорівня, можливості прояву соціальної відповідальності на регіональному рівні знайшли відображення в роботах А. Зінченко, С. Літовченко, В. Онопрієнко, М. Саприкіної, в яких висвітлено особливості взаємодії бізнесу та регіональних громад [15, 16, 17].

Проблеми соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності стали предметом досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: О. Ю. Березіна, Н. В. Водницька, О. В. Ворона, Л. А. Грицина, І. В. Жиглей,

Е. Карнегі, А. Керолл, Ф. Котлер, Е. Клептон, Ж. Рішар, Г. Фітч, І. М. Царик, О. В. Черних, Л. В. Чижевська [18 – 30].

Водночас, при значній кількості наукових праць, у яких висвітлено інструменти, форми і методи соціальної відповідальності, чітке визначення даної категорії відсутнє. Розуміння соціальної відповідальності науковцями суттєво різняться, відбувається плутанина та змішування понять. Саме тому постає необхідність чіткого визначення базових категорій соціальної відповідальності бізнесу, виявлення загальних і відмінних рис між поняттями, що за своїм змістом є подібними до категорії «соціальна відповідальність бізнесу» або знаходяться з нею в тісному логічному зв'язку.

Метою роботи є визначення змісту категорії «соціальна відповідальність», виявлення структурно-логічного зв'язку між даною категорією та суміжними з нею.

В основі визначення сутнісних ознак категорії «соціальна відповідальність» лежать змістовні характеристики самої відповідальності, що має соціальний прояв.

Взагалі, відповідальність – одна із фундаментальних наукових категорій, яка визначає ставлення особи до навколишнього світу та виступає базовим принципом міжособистісної взаємодії. «Проблема відповідальності» завжди була в полі зору філософії та етики, особливо тих філософів, які паралельно займалися дослідженням соціальних, політичних, економічних проблем: Платона, Арістотеля, Т. Гоббса, М. Вебера [31, 32, 33]. Згідно з філософськими поглядами, відповідальність – це соціально-філософська категорія, що відображає об'єктивний характер взаємодії суб'єктів діяльності в різних сферах життєдіяльності суспільства [34].

Згідно з академічним тлумачним словником відповідальність – це покладений на когось або взятий на себе обов'язок відповідати за певну ділянку роботи, справу, за чийсь дії, вчинки, слова [35]. Отже, відповідальність є і категорією етики, і категорією права, яка відображає особливе соціальне і морально-правове ставлення людини або іншого суб'єкта, наприклад організації, до іншої людини або спільноти, певного інституту або суспільства в цілому. При цьому, відповідальність, з одного боку – це залежність від

когось або чогось, а з іншого – здатність, готовність до виконання морально-духовного обов'язку і правових норм.

Існує декілька видів відповідальності, серед них:

- ✦ *юридична відповідальність* – встановлений законодавством юридичний обов'язок правопорушника зазнати позбавлення певних благ та (або) належних йому цінностей [36];
- ✦ *дисциплінарна відповідальність* – вид юридичної відповідальності, що виникає за порушення дисципліни у сфері трудових відносин і полягає в застосуванні до винних заходів дисциплінарного характеру: зауваження, догани, переведення на іншу роботу, звільнення з посади тощо [36];
- ✦ *економічна відповідальність* – обов'язок економічного суб'єкта відповідати по прийнятим ним зобов'язанням [37].

Окреме місце в сукупності видів відповідальності належить *соціальній відповідальності*. Взагалі категорія «соціальний» означає «все міжлюдське, тобто все те, що пов'язане із суспільним життям людей, з різними формами їх відносин, у першу чергу того, що відноситься до суспільства» [38].

З розвитком суспільства і адекватних йому соціальних правил і норм та відповідних соціальних, правових, політичних, економічних інститутів, які регулюють поведінку людини, розвивалося і поняття соціальної відповідальності. Термін «соціальна відповідальність» вперше було використано у 50-ті роки ХХ ст. у монографії Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена» (1953 р.). З 1953 р. і до нашого часу науковці та практики так і не прийшли до єдиного визначення цього терміна.

Перш за все, зміст того чи іншого визначення різниться залежно від того, на якому рівні ієрархії економічної структури держави функціонує суб'єкт, що намагається трактувати поняття соціальної відповідальності. По-друге, – залежно від усвідомлення змісту і характеру ефекту від реалізації стратегії соціальної відповідальності на кожному з таких рівнів (*табл. 1*).

Таблиця 1

Дефініції терміна «соціальна відповідальність»

| Автор, джерело | Визначення |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 |
| Визначення терміна «соціальна відповідальність», що мають юридичну силу | |
| Стандарт SA 8000 «Social Accountability» [39] | Соціальна відповідальність – це здатність організації або підприємства оцінити соціальні наслідки своєї діяльності, у тому числі безпеку та вплив на довколишнє середовище |
| ISO 26000 [40] | Соціальна відповідальність – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем |
| Визначення терміна «соціальна відповідальність», що надаються представниками владних структур і бізнес-середовища | |
| Форум соціально відповідального ведення бізнесу (Україна) [41] | Соціальна відповідальність – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем |
| Світова Рада компаній [42, С. 65] | Соціальна відповідальність – це довгострокове зобов'язання компаній щодо етичного ведення бізнесу та сприяння сталому економічному розвитку підприємства, громади і суспільства загалом |

| 1 | 2 |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Європейський Альянс КСВ [43] | Соціальна відповідальність – концепція залучення соціальних і екологічних напрямів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між різними зацікавленими сторонами (групами впливу) |
| Всесвітня ділова рада за сталий розвиток [44] | Соціальна відповідальність – зобов'язання бізнесу сприяти сталому економічному розвитку, працюючи з робітниками, їх сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їх життя |
| Донбаська паливно-енергетична компанія [45] | Соціальна відповідальність – філософія довгострокового та сталого розвитку компанії, яка дозволяє гармонійно інтегрувати успішний бізнес із базовими загальнолюдськими цінностями й пріоритетами національного розвитку |
| Компанія «Київстар» [46] | Соціальна відповідальність – спосіб активної участі у розвитку українського суспільства; форма, спосіб і філософія ведення бізнесу, що впливає на зміцнення репутації та капіталізацію бізнесу |
| Конфедерація роботодавців України [47] | Соціальна відповідальність – добровільна ініціатива власника компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально спрямованих, неприбуткових заходів, що мають на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища |
| Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [48] | Соціальна відповідальність – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів, а також гармонійне співіснування взаємодії та постійний діалог із суспільством, участь у вирішенні найгостріших соціальних проблем |
| Визначення терміна «соціальна відповідальність», що надаються науковцями | |
| А. В. Безгодів [49] | Соціальна відповідальність – добровільний відгук організації на соціальні проблеми своїх робітників, мешканців міста, області, країни, світу |
| Л. А. Грицина [20] | Соціальна відповідальність – добровільна діяльність суб'єктів, яка перевищує визначені у законодавстві вимоги до роботи підприємства, та охоплює екологічну, суспільну, трудову та економічну сфери відповідальності перед навколишнім середовищем, суспільством в цілому, територіальними громадами, працівниками, постачальниками, споживачами, акціонерами |
| С. Е. Литовченко [16] | Соціальна відповідальність – представляє собою добровільний внесок в розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, пов'язаний з основною діяльністю компанії та виходить за рамки відповідного законодавчого мінімуму |

Додаткові відмінності у визначеннях можуть бути пояснені з точки зору врахування чи неврахування юридичних аспектів забезпечення відповідальності [39], цільової аудиторії, з якою працюють суб'єкти [41, 48, 20], ступеня наукової обґрунтованості комплексу рішень, заходів, що забезпечують реалізацію принципів соціальної відповідальності тощо [47, 48, 20].

У цілому, вивчення сукупності визначень соціальної відповідальності, представлених в правових джерелах, роботах науковців, в інтернет-ресурсах владних структур [39, 40, 49, 20, 16, 48, 47] дозволяє виявити найбільш типові її ознаки:

- ✦ можливість вирішення широкого кола соціальних проблем на різних рівнях ієрархічної структури держави;
- ✦ інтеграція бізнесу із базовими загальнолюдськими цінностями;
- ✦ гармонійне співіснування, взаємодія і діалог представників влади, бізнесу і суспільства.

Спільним для більшості визначень (див. табл. 1) є те, що соціальна відповідальність розглядається як прояв зв'язку і взаємозалежності особи/підприємства і суспільства.

Водночас, майже в усіх дефініціях соціальна відповідальність відмічається як проблема співвідношення категорій свободи і необхідності [38]. Наприклад, етика права розглядає у нерозривному взаємозв'язку категорії «свобода – добро – обов'язок – необхідність». А згідно з філософськими поглядами свобода – це цілеспрямована свідомо діяльність на підставі пізнаної необхідності [50].

Таким чином, виявляється, що свобода і необхідність є нерозривними категоріями, саме тому можна стверджувати, що соціальна відповідальність є добровільним проявом необхідної соціальної політики.

Пристосування вище визначених ознак до категорії «відповідальність» дозволяє трактувати *соціальну відповідальність як покладене на певну особу або добровільно взяті на неї зобов'язання за вирішення соціальних проблем на будь-якому з рівнів економічної структури держави на основі взаємодії, гармонійного співіснування такої особи з представниками влади, бізнесу, суспільства.*

Окрему увагу слід приділити відмінностям даної категорії відповідальності від подібних до неї. Такими в науковій літературі відзначаються:

- ✦ *благодійництво* – добровільна особиста та/або майнова допомога для досягнення визначених цілей, що не передбачає одержання благодійником прибутку, а також сплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара [36];
- ✦ *волонтерство* – добровільна, неприбуткова діяльність фізичних осіб – волонтерів, спрямована на надання допомоги особам, що перебувають у складних життєвих обставинах і потребують сторонньої допомоги [36];
- ✦ *філантропія* – любов до людей, доброзичливе ставлення до людини взагалі, благодійність, жертвування своїм часом, грошима, людинолюбство, безкорисна допомога [36].

Отже, і благодійництво, і волонтерство, і філантропія є єдиною діяльністю, яка не передбачає постійної систематичної допомоги. І в цьому полягає головна відмінність між цими формами відповідальності та корпоративної соціальної відповідальності, адже друге передбачає не разову, а систематичну, сплановану, стратегічно націлену діяльність, яка, у свою чергу, сприяє підвищенню економічної ефективності діяльності підприємства.

Суттєва різниця між даними категоріями простежується в об'єкті, на який вони націлені. Так, об'єктом благодійництва, філантропії і волонтерства є матеріальні, соціальні та економічні інтереси людини, у той час як об'єктом соціально відповідальної діяльності може бути задоволення матеріальних, соціальних та економічних потреб населення країни, окремого регіону, працівників підприємства та споживачів продукції.

Саме через те, що інструменти соціальної відповідальності реалізуються на всіх ієрархічних рівнях суб'єктами цього виду діяльності є держава (в особі органів державної та місцевої влади), підприємство (в особі керівників) і населення. Суб'єктами благодійництва є держава, підприємство (у тому числі його працівники), суспільні організації (об'єднання) та населення; філантропії та волонтерства – робітники підприємства та населення.

Слід відмітити, що інструменти забезпечення соціально відповідального ведення бізнесу набагато відрізняються від інструментів благодійництва, волонтерства та філантропії. Наприклад, до інструментів благодійництва можна віднести проведення благодійних акцій, фінансування благодійних проектів суб'єктами, моральна підтримка нужденних, наслідком використання яких є підвищення освітнього рівня в суспільстві, а також до культурного та духовного розвитку населення. Інструментами філантропічної та волонтерської діяльності є матеріальна та моральна допомога населенню (безоплатна допомога), участь суб'єктів у волонтерській та благодійній діяльності, що приведе до отримання морального задоволення суб'єктами, матеріальної та моральної допомоги, розвитку та популяризації волонтерської діяльності, підвищення рівня розвитку культури та мистецтва. Отже, ефект благодійництва, волонтерства та філантропії має лише локальний місцевий прояв, у той час як результат соціальної відповідальності відображається у вигляді захищеності населення, покращенні екологічної ситуації в країні, створенні нових робочих місць, економічному та соціальному розвитку суспільства, збільшенні продуктивності праці на підприємстві, що досягається завдяки встановленню соціальних та екологічних нормативів і стандартів, захисту прав споживачів, бюджетному фінансуванні об'єктів соціальної сфери, дотриманню корпоративної культури та ділової етики, забезпеченню споживачів високоякісними товарами та послугами тощо.

Різниця між цими формами соціально відповідального ведення бізнесу виникає через те, що соціальна відповідальність є більш широким поняттям, що може включати в себе і філантропію, і волонтерство, і благодійництво. Наприклад, більшість підприємств застосовують корпоративне волонтерство як один з інструментів корпоративної соціальної відповідальності, до того ж здійснення цього виду діяльності неможливе без існування філантропічних настроїв.

Таким чином, на основі визначення сутнісних ознак соціальної відповідальності та її відмінностей від подібних

соціально-економічних категорій, може бути сформульоване таке визначення: *соціальна відповідальність бізнесу – це покладене на бізнес-структуру або добровільно взяте нею зобов'язання за вирішення соціальних проблем суспільства на будь-якому з рівнів економічної структури держави на основі системної, добровільної взаємодії, гармонійного співіснування такого підприємства з іншими представниками бізнесу, влади, суспільства.*

ВИСНОВКИ

На відміну від філантропії, волонтерства та благодійництва, які є суміжними категоріями, соціальна відповідальність бізнесу має бути спрямована не тільки на задоволення поточних соціальних потреб, але й на підвищення економічної ефективності діяльності в довгостроковому періоді. До того ж вона реалізується на всіх рівнях ієрархії економіки держави, на відміну від інших видів відповідальної діяльності суб'єктів економіки, що знаходять свій прояв, як правило, лише на мікрорівні. У сукупності соціально-економічних категорій, що характеризують прояв соціальної відповідальності одних суб'єктів по відношенню до інших, соціальній відповідальності бізнесу належить особливе місце. Її сутність може бути визначена як покладене на бізнес-структуру або добровільно взяте нею зобов'язання за вирішення соціальних проблем суспільства на будь-якому з рівнів економічної структури держави на основі системної, добровільної взаємодії, гармонійного співіснування такого підприємства з іншими представниками бізнесу, влади, суспільства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Амоша О.** Соціальна відповідальність в контексті розвитку людського потенціалу / О. Амоша, О. Новікова // Держава і суспільство. – № 1. – 2011. – С. 122 – 127.
- Бібік Н. В.** Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. В. Бібік // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 14. – С. 9 – 16.
- Теоретические основания развития механизма государственно-частного партнерства / О. А. Козлова, С. А. Суспицын, Л. И. Власюк, А. А. Петровская // Журнал экономической теории. – 2013. – № 3. – С. 254 – 259.
- Ворона О. В.** Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О. В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 127 – 133.
- Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського, Е. М. Лібанової, О. С. Онищенко. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
- Дементьев В. В.** Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ / В. В. Дементьев, В. П. Вишневыский // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Т. 2, № 2. – С. 81 – 95.
- Козаков В. М.** Соціально-ціннісні засади державного управління в Україні : монографія / В. М. Козаков. – К. : Вид-во НАДУ, 2007. – 284 с.
- Колот А.** Соціальна відповідальність людини як чинник стійкої соціальної динаміки: теоретичні засади / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 3. – С. 3 – 9.
- Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки : [кол. монографія] / [Е. М. Лібанова, О. В. Макарова, І. О. Курило та ін.] ; за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
- Макара О.** Інститут соціального партнерства як чинник розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки / О. Макара // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – № 2. – С. 37 – 44.

- 11. Мандибура В. О.** Відновлення довіри суб'єктів кінцевого споживання як складова соціальної відповідальності бізнесу / В. О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – № 21. – С. 55 – 68.
- 12. Скуратівський В. А.** Основи соціальної політики : навч. посіб. / В. А. Скуратівський, О. М. Палій. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.
- 13. Великий голод:** втраги населення в Україні / Ж. Валлин, Ф. Месле, С. Адамець, С. Пирожков // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 2. – С. 12 – 18.
- 14. Солдатенко М. О.** Соціальний захист за державними стандартами / М. О. Солдатенко // Соціальний захист. – 2006. – № 10. – С. 10 – 32.
- 15. Зінченко А. Г.** Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К., 2008. – 60 с.
- 16. Литовченко С.** Что такое «хорошо» и что такое КСО? (Из выступления исполнительного директора Ассоциации Менеджеров VIII Петербургском международном экономическом форуме в июне 2004 года) / С. Литовченко // Вестник Ассоциации Менеджеров. – 2004. – № 6/7. – С. 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vam.amr.ru/articles/cm/64>
- 17. Оноприенко В. И.** Эволюция договорного регулирования социально-трудовых отношений: социальное партнерство. Научный доклад по диссертации на соискание учёной степени GrandPhD. Специализация – 08.00.01;08.00.05. Российско-Бельгийская докторантура / В. И. Оноприенко. – М. : Всемирный университет развития науки, образования и общества. – WUDESSES, 2004. – 127 с.
- 18. Березина О. Ю.** Адаптація моделей корпоративної соціальної відповідальності до національних умов / О. Ю. Березина // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Сер.: Економічні науки. – 2010. – № 4, ч. 2. – С. 60 – 65.
- 19. Водницька Н. В.** Управління трудовою сферою промислового підприємства з урахуванням соціальної відповідальності бізнесу : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н. В. Водницька ; Міністерство освіти і науки України, Харківський національний економічний університет. – Харків, 2008. – 23 с.
- 20. Грицина Л. А.** Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Л. А. Грицина ; Міністерство освіти і науки України, Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2009. – 20 с.
- 21. Жиглей І. В.** Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.09 / І. В. Жиглей. – Житомир, 2011. – 37 с.
- 22. Friedman M.** The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / Milton Friedman. – The New York Times Magazine. – September 13, 1970. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedmansoc-resp-business.html>
- 23. Carroll A. V.** Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A. V. Carroll // Business and Society. – 1999. – № 38(3). – Pp. 268 – 295.
- 24. Котлер Ф.** Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі / Пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
- 25. Michael Porter's theory of social responsibility** // Financial Times. – 2007. – October 1 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://blogs.ft.com/businessblog/2007/10/01/#axzz24H3LAhtU>
- 26. Ришар Ж.** Бухгалтерський учёт теория и практика / Ж. Ришар; [пер. с фран. под. ред. Я. В. Соколова]. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
- 27. Fitch H. G.** Achieving corporate social responsibility / H. G. Fitch. – Academy of Management Review, 1976. – № 1.
- 28. Царик І. М.** Потреби особистості та колективу при реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу / І. М. Царик, І. М. Царик // Вісник Черніг. держ. технол. ун-ту. – 2009. – № 38. – С. 246 – 254.
- 29. Черных Е. В.** Корпоративное управление как элемент социальной ответственности предприятия / Е. В. Черных // Науковий вісник – Одеський державний економічний університет. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2008. – № 11 (67). – С. 99 – 104.
- 30. Чижевська Л. В.** Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку : монографія / Л. В. Чижевська. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 528 с.
- 31. Кравченко А.** Социология М. Вебера: труд и экономика / А. Кравченко. – М. : Издат. дом «На Воробьевых», 1997. – 208 с.
- 32. Антология мировой философии.** – М. : Мысль, 1992. – 776 с.
- 33. Гоббс Т.** Твори у 2 т. Філософія / Т. Гоббс. – М., 1990. – 896 с.
- 34. Кравченко А. А.** Феномен «соціальної відповідальності» в еволюції суспільних трансформацій / А. А. Кравченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 51. – С. 217 – 223.
- 35. Словник української мови:** в 11 томах. – Том 1 / Ін-т мовознавства АН УРСР. – К. : Наукова думка, 1970. – 620 с.
- 36. Великий тлумачний словник сучасної української мови** (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
- 37. Тлумачний словник економіста** / За ред. проф. С. М. Гончарова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 264 с.
- 38. Філософія політики:** Короткий енциклопедичний словник / Авт-упоряд.: В. П. Андрущенко та ін. – К. : Знання України, 2002. – 430 с.
- 39. Social Accountability 8000 Standard: 2008** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&PageID=937>
- 40. ISO 26000: 2010 Guidance on social responsibility** [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>
- 41. Аналітичний звіт щодо результатів дослідження «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: стан та перспективи розвитку»** Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uniter.org.ua>
- 42. Супрун Н. А.** Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н. А. Супрун // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 61 – 74.
- 43. Европейський Альянс корпоративної соціальної відповідальності / European Alliance for CSR** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/enterprise/>
- 44. Соціальна відповідальність бізнесу: принципи дії / Звіт Форуму соціально відповідального бізнесу України.** – К., 2006. – 22 с.
- 45. Політика, дії СКМ у сфері КСВ (умови праці)** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/uk/publish/category/30964>
- 46. Компанія Київстар** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kyivstar.ua/kr/press_center_new/news/?id=30424
- 47. Центр «Розвитку корпоративної соціальної відповідальності»** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.training.ua/companies/view/844/>
- 48. Державна служба регуляторної політики з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/list/19.htm>
- 49. Безгодов А. В.** Очерки социологии предпринимательства / А. В. Безгодов. – СПб. : Петрополис, 1999. – 224 с.
- 50. Шевченко С. Л.** Поняття свободи як визначального чинника людського буття в філософії датського мислителя Сьорена К'єркегора дискурсу / С. Л. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newacropolis.org/ru/study/conference/?thesis=4658>

REFERENCES

- Amosha, O., and Novikova, O. "Sotsialna vidpovidalnist v konteksti rozvytku liudskoho potentsialu" [Corporate social responsibility in the context of human development]. *Derzhava i suspilstvo*, no. 1 (2011): 122-127.
- Antologija mirovoy filosofii* [Anthology of world philosophy]. Moscow: Mysl, 1992.
- Andrushchenko, V. P. *Filosofia polityky* [Political Philosophy]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2002.
- "Analitychnyi zvit shchodo rezultativ doslidzhennia «Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku» Tsentru «Rozvytok korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti» [Analytical report on the results of the study "Corporate social responsibility in Ukraine: state and prospects of development" Center "of Corporate Social Responsibility"]. <http://uniter.org.ua>.
- Berezina, O. Yu. "Adaptatsiia modelei korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti do natsionalnykh umov" [Adapting models of corporate social responsibility to national conditions]. *Naukovyi visnyk*

Poltavskoho universytetu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy. Seriya «Ekonomichni nauky», vol. 2, no. 4 (2010): 60-65.

Bibik, N. V. "Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku" [Corporate social responsibility in Ukraine: current state and prospects]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 14 (2012): 9-16.

Busel, V. T. *Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. K.; Irpin: Perun, 2005.

Bezgodov, A. V. *Ocherki sotsiologii predprinimatelstva* [Essays on the Sociology of entrepreneurship]. St. Petersburg: Petropolis, 1999.

Carroll, A. B. "Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct". *Business and Society*, no. 38 (3) (1999): 268-295.

Chernykh, E. V. "Korporativnoe upravlenie kak element sotsialnoi otvetstvennosti predpriatiia" [Corporate governance as an element of social responsibility of the enterprise]. *Naukovyi visnyk ODEU. Ekonomika, politolohiia, istoriia*, no. 11 (67) (2008): 99-104.

Chyzhevska, L. V. *Bukhhalterskyi oblik iak profesiina diialnist: teoriia, orhanizatsiia, prohnaz rozvytku* [Accounting as a professional activity: theory, organization development forecast]. Zhytomyr: ZHDTU, 2007.

Dementev, V. V., and Vishnevskiy, V. P. "Pochemu Ukraina ne inovatsionnaia derzhava: institutsionalnyy analiz" [Why not Ukraine innovative power: institutional analysis]. *Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy*, vol. 2, no. 2 (2010): 81-95.

Derzhavna sluzhba rehuliatornoi polityky z pytan rehuliatornoi polityky ta rozvytku pidpriemnytstva. <http://www.dkrp.gov.ua/list/19.htm>

Friedman, M. "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits". <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedmansoc-resp-business.html>

Fitch, H. G. "Achieving corporate social responsibility". *Academy of Management Review*, no. 1 (1976).

Gobbs, T. *Sochineniia v 2 t. Filosofii* [Works in 2 volumes Philosophy]. Moscow, 1990.

Hrytsyna, L. A. "Mekhanizm formuvannia korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v upravlinni pidpriemstvom" [Mechanism of Corporate Social Responsibility in Business Management]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2009.

"ISO 26000: 2010 Guidance on social responsibility". <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>

Kotler, F., and Li, N. *Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist. Yak zrobyty iakomoha bilshe dobra dlia vashoi kompanii ta suspilstva* [Corporate Social Responsibility. How to do more good for your company and society]. Kyiv: Standart, 2005.

Kychko, I. I., and Tsaryk, I. M. "Potreby osobystosti ta kolektyvu pry realizatsii kontseptsii sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu" [Needs of the individual and the collective in the implementation of corporate social responsibility]. *Visnyk ChDTU*, no. 38 (2009): 246-254.

Kravchenko, A. *Sotsiologiiia M. Vebera: trud i ekonomika* [Sociology of Max Weber: labor and economics]. Moscow: Na Vorobevykh, 1997.

Kravchenko, A. A. "Fenomen «sotsialnoi vidpovidalnosti» v evoliutsii suspilnykh transformatsii" [The phenomenon of "social responsibility" in the evolution of social transformation]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, no. 51 (2011): 217-223.

Kozakov, V. M. *Sotsialno-tsinnisni zasady derzhavnogo upravlinnia v Ukraini* [Socio-value principles of public administration in Ukraine]. Kyiv: NADU, 2007.

Kozlova, O. A., Suspitsyn, S. A., and Vlasiuk, L. I. "Teoreticheskie osnovaniia razvitiia mekhanizma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva" [Theoretical bases of development of public-private partnership]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 3 (2013): 254-259.

Kompaniia Kyivstar. http://www.kyivstar.ua/kr/press_center_new/news?id=30424

Kolot, A. "Sotsialna vidpovidalnist liudyny iak chynnyk stiikoi sotsialnoi dynamiky: teoretychni zasady" [Social responsibility as a factor of sustainable human social dynamics: theoretical concepts]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 3 (2011): 3-9.

Litovchenko, S. "Chto takoe «khorosho» i chto takoe KSO?" [What is "good" and what is CSR?]. <http://vam.amr.ru/articles/cm/64>

Libanova, E. M., Makarova, O. V., and Kurylo, I. O. *Liudskiy rozvytok v Ukraini: sotsialni ta demohrafichni chynnyky modernizatsii natsionalnoi ekonomiky* [Human Development in Ukraine: social and demographic

factors modernization of the national economy]. Kyiv: In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2012.

Makara, O. "Instytut sotsialnoho partnerstva iak chynnyk rozvytku sotsialno orientovanoi rynkovoi ekonomiky" [Institute for Social Partnership as a factor of social market economy]. *Visnyk TNEU*, no. 2 (2009): 37-44.

Mandybura, V. O. "Vidnovlennia doviry sub'ektiv kintsevoho spozhyvannia iak skladova sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu" [Restoring trust business end-use as part of social responsibility]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 21 (2010): 55-68.

"Michael Porter's theory of social responsibility". <http://blogs.ft.com/businessblog/2007/10/01/#axzz24H3LAhtU>

Onoprienko, V. I. "Evolutsiia dogovornogo regulirovannia sotsialno-trudovykh otnosheniy: sotsialnoe partnerstvo" [Evolution of contractual regulation of social and labor relations: social partnership]. *Nauchnyy doklad po dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni GrandPhD; 08.00.01; 08.00.05*, 2004.

"Polityka, dii SKM u sferi KSV (umovy pratsi)" [Policy, Action SCM CSR (conditions)]. <http://www.scm.com.ua/uk/publish/category/30964>

Rishar, Zh. *Bukhhalterskiy uchët: teoriia i praktika* [Accounting: Theory and Practice]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

Slovnyk ukrainskoi movy [Dictionary of the Ukrainian language]. Kyiv: Naukova dumka, 1970.

Skurativskiy, V. A., and Paliy, O. M. *Osnovy sotsialnoi polityky* [Fundamentals of social policy]. Kyiv: MAUP, 2002.

"Social Accountability 8000 Standard: 2008". <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&PageID=937>

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

Suprun, N. A. "Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist iak chynnyk staloho rozvytku" [Corporate social responsibility as a factor of sustainable development]. *Ekonomika i prohnazuvannia*, no. 3 (2009): 61-74.

"Sotsialna vidpovidalnist biznesu: pryntsyipy dii" [Corporate Social Responsibility: principles of action]. *Zvit Forumu sotsialno vidpovidalnoho biznesu Ukrainy*, 2006.

Soldatenko, M. O. "Sotsialnyi zakhyst za derzhavnymy standartamy" [Social security for national standards]. *Sotsialnyi zakhyst*, no. 10 (2006): 10-32.

Shevchenko, S. L. "Poniattia svobody iak vyznachalnoho chynnyka liudskoho buttia v filosofii datskoho myslyteliia Syorena K'ierkegora" [The concept of freedom as determinants of human existence in the philosophy of Soren Kierkegaard Danish philosopher]. <http://www.newacropolis.org.ua/ru/study/conference/?thesis=465>

Tsentr Rozvytku korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti. <http://www.training.ua/companies/view/844/>

Tlumachnyi slovnyk ekonomista [Dictionary of Economics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.

Vallyn, Zh., Mesle, F., and Adamets, S. "Velykyi holod: vtraty naselennia v Ukraini" [The Great Famine: the loss of population in Ukraine]. *Demohrafiiia ta sotsialna ekonomika*, no. 2 (2009): 12-18.

Vorona, O. V. "Metodychni pidkhody do otsinky rivnia sotsialnoi vidpovidalnosti" [Methodological approaches to assess the level of social responsibility]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 30 (2010): 127-133.

Vodnytska, N. V. "Upravlinnia trudovoiu sferoiu promyslovoho pidpriemstva z urakhuvanniam sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu" [Management of labor in industrial enterprises based on social responsibility]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2008.

"Yevropeyskiy Alians korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti" [European Alliance of corporate social responsibility]. European Alliance for CSR. <http://ec.europa.eu/enterprise/>

Zhyhlei, I. V. "Bukhhalterskyi oblik sotsialnoi vidpovidalnoi diialnosti: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia" [Accounting socially responsible activities: theory, methodology, organization]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.09*, 2011.

Zinchenko, A. H., and Saprykina, M. A. *Sotsialna vidpovidalnist v Ukraini: Pohliady riznykh steikholderiv. Rehionalnyi aspekt* [Corporate social responsibility in Ukraine: The views of different stakeholders. The regional dimension]. Kyiv, 2008.

Науковий керівник – Веретенникова О. В., кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економічна теорія та фінанси» Донбаської національної академії будівництва та архітектури

ІНСТИТУЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКА ПЛАТФОРМА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

© 2014 КОЛОМІЄЦЬ Г. М., ПОМІНОВА І. І.

УДК 005.336.4

Коломієць Г. М., Помінова І. І. Інституційно-господарська платформа формування та розвитку інтелектуального капіталу

Метою статті є дослідження інституційних механізмів формування та розвитку інтелектуального капіталу. У статті розкрито зміст категорій «платформа», «технологічна платформа»; доведено можливість застосування даної дефініції в економічній науці; запропоновано використання в економічній теорії нової синтетичної категорії – «інституційно-господарська платформа». Доведено, що в постіндустріальну епоху система освіти (особливо вищій її рівень) виступає найважливішим формально-неформальним інститутом, який через власний розвиток і механізм взаємодії навчання з наукою, бізнес-практикою, державою та громадянським суспільством має стати інституційно-господарською платформою розвитку інтелектуального капіталу. На основі використання еволюції міжсекторних взаємодій в економічних системах розглянуто еволюцію взаємовідносин складових інституційно-господарської платформи розвитку інтелектуального капіталу. Визначено особливу роль освіти в процесі відтворення інтелектуального капіталу всіх рівнів функціонування: індивідуального, мікроекономічного, макроекономічного і глобального. Доведено, що поєднання акторів формування та розвитку інтелектуального капіталу має відбуватися через взаємозапуск, поштовх до якого надає система вищої освіти.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, освіта, технологічна платформа, інституційно-господарська платформа.

Рис.: 4. **Бібл.:** 8.

Коломієць Ганна Миколаївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: 52-melen@mail.ru

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

E-mail: rominova.i@mail.ru

УДК 005.336.4

UDC 005.336.4

Коломиец А. Н., Поминова И. И. Институционально-хозяйственная платформа формирования и развития интеллектуального капитала

Целью статьи является исследование институциональных механизмов формирования и развития интеллектуального капитала. В статье раскрыто содержание категорий «платформа», «технологическая платформа»; доказана возможность применения данной дефиниции в экономической науке; предложено использование в экономической теории новой синтетической категории – «институционально-хозяйственная платформа». Доказано, что в постиндустриальную эпоху система образования (особенно высший ее уровень) выступает важнейшим формально-неформальным институтом, который путем саморазвития и механизма взаимодействия обучения с наукой, бизнес-практикой, государством и гражданским обществом должен стать институционально-хозяйственной платформой развития интеллектуального капитала. На основе использования эволюции межсекторных взаимодействий в экономических системах рассмотрена эволюция взаимоотношений составляющих институционально-хозяйственной платформы развития интеллектуального капитала. Определена особая роль образования в процессе воспроизводства интеллектуального капитала всех уровней функционирования: индивидуального, микроэкономического, макроэкономического и глобального. Доказано, что объединение факторов формирования и развития интеллектуального капитала должно происходить через взаимозапуск, толчок к которому дает система высшего образования.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, образование, технологическая платформа, институционально-хозяйственная платформа.

Рис.: 4. **Библ.:** 8.

Коломиец Анна Николаевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: 52-melen@mail.ru

Поминова Ирина Ивановна – старший преподаватель кафедры экономической теории и права, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: rominova.i@mail.ru

Kolomyiets Ganna M., Pominova Iryna I. Institutional and Economic Platform Formation and Development of Intellectual Capital

The aim of the article is to study the institutional mechanisms of formation and development of intellectual capital. The article reveals the content of the categories of "platform", "technology platform"; proved the feasibility of application of this definition in economics; proposed the use of economic theory in the new synthetic categories – "institutional and economic platform." Proved that in the post-industrial era education system (especially the higher level) is the most important formal and informal institutions that, through self-development and learning mechanism of interaction with science, business practice, government and civil society should become an institutionally-business platform for development of intellectual capital. On the basis of the use of evolution of the cross-sector collaboration in economic systems the evolution of relations that constitute the institutional and economic development platform of intellectual capital was considered. The special role of education in the process of reproduction of the intellectual capital of all operational levels was defined: individual, microeconomic, macroeconomic and global. It was proven that the union formation factors and development of intellectual capital must be through mutual launch, impetus which the higher education system gives.

Key words: intellectual capital, education, technology platform, institutional and economic platform.

Pic.: 4. **Bibl.:** 8.

Kolomyiets Ganna M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: 52-melen@mail.ru

Pominova Iryna I. – Senior Lecturer of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: pominova.i@mail.ru

У сучасних умовах вирішальним фактором розвитку виступає інтелектуальний капітал. На феноменологічному рівні його розгляд подано досить широко, але нагальною потребою є дослідження інституційних механізмів його розширеного відтворення в процесі взаємодії ключових суб'єктів.

Методологічні основи дослідження інтелектуального капіталу закладені теоретичними концепціями Г. Беккера, Л. Едвінсона, М. Кастельса, Т. Сакаїї, Т. Стюарта, О. Тоффлера, Т. Шульца та ін. Серед російських і вітчизняних дослідників питаннями формування та розвитку інтелектуального капіталу займалися О. Бутнік-Сіверський, С. Вовканич, В. Геєць, О. Грішнова, В. Дейнеко, М. Демчишин, С. Злупко, І. Іванюк, В. Іноземцев, В. Козлова, Б. Леонтьєв, С. Покровський, В. Скворцова, Л. Федулова, А. Чухно та інші.

Мета статті полягає в розкритті інституційних механізмів формування та розвитку інтелектуального капіталу.

Задля досягнення цієї мети необхідно розв'язати такі завдання:

- ✦ визначити сутність «інституційно-господарської платформи» як механізму взаємодії економічних акторів;
- ✦ обґрунтувати, що освіта є інституційно-господарською платформою розвитку інтелектуального капіталу, визначивши її властивості.

«Нова економіка» потребує необхідності переміщення акцентів з процесів використання наявного трудового ресурсу на процеси формування якісно нового інтелектуального ресурсу, який у процесі використання перетворюється на інтелектуальний капітал.

Ключове значення в цьому процесі має створення системи правил взаємодії різнорівневих суб'єктів різних видів діяльності, вибудовування механізму реалізації цих правил, які є платформою розширеного відтворення інтелектуального капіталу. Поняття «платформа» в останній час є досить широко вживаним. У сфері інформаційних технологій під платформою розуміють функціональний блок або апаратні засоби, пристрої та комплекси, забезпечення, що дозволяють користувачам виконувати певні завдання.

Сучасна економіка відзначається появою нових різнорівневих механізмів, складові яких відіграють різну роль в розвитку системи, що обумовлює необхідність формування понятійного апарату для поглиблення економічного аналізу. Серед існуючих на сьогодні спроб застосування поняття «платформи» в економічному значенні можна назвати використання «технологічної платформи», під якою розуміється сукупність унікальних знань, ноу-хау багатьох агентів, що дає синергетичний ефект для прориву в розвитку галузі. Це об'єднання необхідне тоді, коли жоден з агентів не в змозі здійснити цей прорив на основі власних розробок та компетенцій. Російська економічна наука визначає технологічну платформу як спосіб комунікації, об'єднання сил різнорівневих соціальних структур (бізнесу, держави, науки) при постановці завдань, стандартів, визначенні пріоритетів НДДКР, розробці стратегічної програми досліджень тощо [1, с. 148]. Мета таких штучно сформованих в російській економіці технологічних платформ – це створення перспективних комерційних технологій [2, с. 42].

Сукупність взаємопов'язаних елементів – базових господарських інститутів і відповідних інституцій, які формують основу механізму взаємодії різнорівневих складових, забезпечуючи виконання певних завдань і досягнення поставлених цілей, представляє новий феномен, який найбільш

повно розкривається через категорією – «інституційно-господарська платформа». Її специфічна відмінність – цілісність, нерозривна єдність елементів та взаємоузгодження дій – представляє собою основну рису економічної категорії «інституційно-господарська платформа». Системність та цілісність елементів інституційно-господарської платформи є сутністю категорії, а її зміст розкриває механізм взаємодії інститутів та інституцій, що стає фундаментом вибудовування нових взаємозв'язків і відносин для досягнення інтегрованих цілей, які поза межами цього утворення досягнуті бути не можуть. На нашу думку, саме система освіти (особливо вищий її рівень), що в епоху постіндустріалізму виступає базовим формально-неформальним інститутом, через власний розвиток і механізм взаємодії навчання з наукою, бізнес-практикою, державою та громадянським суспільством має стати інституційно-господарською платформою розвитку ключового елемента сучасної господарської системи – інтелектуального капіталу, який має забезпечити підвищення інноваційності економіки, посилення її конкурентоспроможності та національної безпеки.

В умовах асинхронних змін сучасного господарського середовища ускладнюється отримання тривалого ефекту від надбаних в процесі навчання знань. Це вимагає не лише різносторонньої фахової підготовки у вищих навчальних закладах, а й навчання методикам отримання нових знань протягом всього життя. Задля вирішення проблеми професійної невідповідності і подовження життєвого циклу зайнятості компанії мають створювати умови для професійного розвитку своїх робітників через сумісні з вищими навчально-виробничі ініціативи, наприклад, участь в адаптації навчальних планів запитам народного господарства, надання можливості проходження виробничої практики на підприємстві тощо. Скорочення часу відгуку освітньої системи до потреб ринку праці потребує тісного співробітництва між роботодавцями й органами державної влади. Через соціальний діалог громадські організації також сприяють високоякісним робочим місцям і стійким трудовим відносинам. Створення потенційного позитивного ефекту в ланцюгу формування та розвитку інтелектуального капіталу вимагає спільних зусиль всіх визначених акторів [3, с. 5].

Еволюцію взаємовідносин складових інституційно-господарської платформи розвитку вітчизняного інтелектуального капіталу розглянемо на основі використання еволюції міжсекторних взаємодій в економічних системах [4].

Етапу командної економіки відповідає співіснування освіти, науки та виробничої діяльності в монополізованому державному просторі (рис. 1).



Рис. 1. Взаємодія освіти, науки та підприємств у командно-адміністративній економіці

Жорсткі вертикальні зв'язки акторів, що домінують в ієрархічних системах адміністративного управління, не відповідають ринковим відносинам і не в змозі адекватно реагувати на динамічні зміни в господарському середовищі. Ефективне функціонування ринкової економіки можливе за умови переважання горизонтальних зв'язків між суб'єктами.

Для індустріальної економіки характерні подвійні спіралі зворотного обміну: освіта / наука – бізнес, освіта / наука – держава, бізнес – держава (рис. 2).

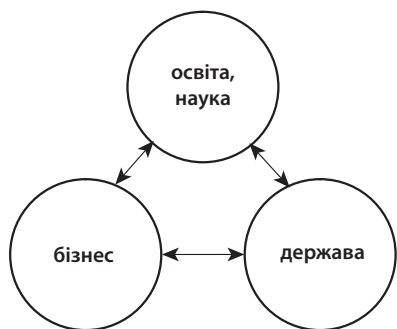


Рис. 2. Взаємодія освіти/науки, держави та бізнесу в індустріальній економіці

Така система взаємодії дозволяє поступово трансформувати інноваційні інститути відповідно до вимог господарської діяльності та сприяє, врешті-решт, формуванню людського капіталу.

Для пострадянського періоду розвитку української економіки були характерні неповноцінні подвійні спіралі взаємин акторів формування інтелектуального капіталу – держава – бізнес і держава – освіта / наука – з явним домінуванням держави над наукою та бізнесом за відсутності зворотних зв'язків (рис. 3). Ця ситуація блокує розвиток інтелектуального капіталу.



Рис. 3. Взаємодія освіти/науки, бізнесу та держави в сучасній українській економіці

Відтворення інтелектуального капіталу пов'язане з удосконаленням як самої системи освіти, так і використанням наукових знань на практиці. При цьому процес забезпечення адекватної професійної освіти потребам бізнесу є безперервним, а за умов все більшого нарощування інтенсивності експансії радикальних технологічних бумів, він потребує посиленої уваги. Це обумовлює необхідність більшої інтеграції саме освіти/науки і бізнесу [5, с. 39].

У постіндустріальній економіці для формування та розширеного відтворення інтелектуального капіталу критичного значення набувають партнерські відно-

сини між усіма провідними інституційними секторами – наукою / вищою освітою, державою, громадянським суспільством і бізнесом, тому що самостійна діяльність кожного з секторів уже не дає ефективного для суспільства результату (рис. 4).

Сфери функціонального зчеплення секторів (накладання кіл на рис. 4) стають новим механізмом досягнення консенсусу та універсальною інституціональною матрицею для поширеного відтворення інтелектуального капіталу. Аналогічна ідея закладена в концепції синергетики Г. Хакена: у складній нелінійній системі життєспроможними стають тільки такі типи структур, які забезпечують коєволюцію та досягнення консенсусу між її різноманітними елементами [6].

Неперервне народження, селекція та впровадження знань можливе тільки за умови колаборації вищої освіти/науки з іншими інституційними секторами відтворення інтелектуального капіталу. Взаємодія учасників спіралі, *по-перше*, різко знижує рівень невизначеності та витрати економічних агентів, забезпечуючи зовнішню економію; *по-друге*, створюється можливість комплементарно поєднувати активи та компетенції в найрізноманітніших комбінаціях, що дозволяє безперервно створювати інтелектуальний продукт, втілюючи його в новітніх благах і послугах; *по-третє*, процес коєволюції всіх секторів створює колективну модель нарощування інтелектуального капіталу. Центральний сегмент накладання кіл спіралі ілюструє цей ефект – досягнення синергії поширеного відтворення, коли всі учасники взаємодії безперервно нарощують інтелектуальний капітал. Ефективність колаборації учасників формування інтелектуального капіталу неможлива в діловому середовищі, де переважають монополізовані структури, вузьке поле горизонтальних зв'язків та вкрай роз'єднаний соціум. Інституційно-господарська платформа розвитку інтелектуального капіталу – це інструмент поєднання освіти (насамперед, вищого її рівня) і стейкхолдерів з метою відтворення інтелектуального капіталу як основного чинника розвитку сучасної знаннєвої економіки. Вона має забезпечити зв'язки між основними акторами інноваційної системи щодо взаємопов'язання фундаментальних і прикладних досліджень, трансферу технологій тощо.

Значна кількість проблем формування та розвитку вітчизняного інтелектуального капіталу пов'язана зі слабкістю природних зв'язків необхідних інститутів й акторів його функціонування. Компанії, вищі навчальні заклади, Національна академія наук існують незалежно, мають влас-



Рис. 4. Взаємодія секторів формування інтелектуального капіталу постіндустріальній економіці

ні цілі та місії, що слабо пересікаються між собою. Поєднання акторів формування та розвитку інтелектуального капіталу має відбуватися через взаємозапуск, поштовх до якого надає система вищої освіти як базовий формальний інститут, що бере безпосередню активну участь на кожному етапі його відтворення: формування знань – розповсюдження знань – використання знань.

У процесі дослідження інтелектуального капіталу доцільно виділяти чотири рівні його функціонування – індивідуальний, мікроекономічний, макроекономічний, глобальний – кожний з яких характеризується певними особливостями відтворення [7]. Система освіти є головною складовою відтворення інтелектуального капіталу всіх його рівнів.

У процесі формування індивідуального інтелектуального капіталу освіта виступає джерелом і результатом розкриття інтелектуального і духовного потенціалу особистості. На персоніфікованому рівні відтворення інтелектуального капіталу визначається здатністю людини генерувати та використовувати знання, тобто проявляється подвійна його природа: з одного боку – це здатність людини до пізнання, тобто процес відображення й відтворення дійсності в мисленні, результатом якого є нове знання; з іншого боку – використання нових знань і виявлених закономірностей в економічній та іншій діяльності з метою отримання інтелектуального продукту [8, с. 42].

У формуванні індивідуального інтелектуального капіталу домінують роль всієї системи освіти. Початковий рівень освіти забезпечує всебічний розвиток дитини як особистості, її схильностей, здібностей, фізичне вдосконалення, трудову підготовку, професійне самовизначення, тощо. Середній рівень освіти забезпечує здобуття професії громадянами відповідно до їх покликань, інтересів, здібностей. Вищий рівень освіти забезпечує фундаментальну наукову, професійну та практичну підготовку, здобуття громадянами відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів, перепідготовку та підвищення кваліфікації.

Рівень освіти і професійної підготовки робітників є основою інтелектуального капіталу підприємства, відтворення якого забезпечує довгострокову конкурентоспроможність організації.

На рівні підприємства відбувається функціональний кругообіг всіх складових інтелектуального капіталу: *людського капіталу*, головною метою якого є створення та використання інновацій, знаходження унікальних рішень для вирішення певних проблем, тощо; *структурного капіталу*, що відбивається в якісному оновленні інформаційних технологій, удосконаленні способів організації роботи, зростанні продуктивності праці; *споживчого капіталу*, що проявляється в клієнтоорієнтованій місії підприємства, розширенні інформаційної забезпеченості підприємства для ефективної взаємодії із зовнішнім середовищем, укріпленні його торгової марки, іміджу та репутації. Таким чином, відбувається зрушення траєкторії відтворення інтелектуального капіталу в бік інтеграції освітньо-наукової сфери та виробництва, спрямованості на створення інтелектуальних продуктів, упровадження нововведень, орієнтація на стимулювання творчої складової праці [8, с. 42]. У постіндустріальну епоху формування інтелектуального капіталу підприємства відбувається, більшою мірою, у системі вищої освіти, яка має виконувати не тільки функцію передачі наукових знань, а й вчити інформаційним технологіям отримання нового знання, його актуалізації та впровадження.

Стийке економічне зростання, розвинений внутрішній ринок і стабільність господарської системи країни може гарантувати тільки високий рівень національного інтелектуального капіталу, високоосвічене суспільство. Роль освіти в процесі відтворення національного інтелектуального капіталу визначимо через декомпозивання складових його кругообігу.

Система освіти забезпечує якість національного людського капіталу, формуючи рівень вмінь, навичок, компетенцій та інтелектуальної активності, якими володіє суспільство на конкретному відрізку часу. Нематеріальне нагромадження в освіті та науці впливає на процес відтворення національного інтелектуального капіталу через вплив наукових, технічних й інших видів знань та кваліфікацію робітників. Цей вплив проявляється не в локалізованій формі, а широко розповсюджується та володіє спроможністю до багаторазової мультиплікації.

Відтворення організаційного національного капіталу характеризується спроможністю людського капіталу нації стимулювати продукування та дифузії матеріально-уречервлених знань за допомогою сфери освіти/науки, детермінованої системою державно-інституційного забезпечення (владою, бізнесом, громадянським суспільством), а також спроможністю перетворювати новостворені матеріально-уречервлені знання в інтелектуальну власність. Таким чином, освіта, особливо вищий її рівень, форматує кругообіг національного інтелектуального капіталу та задає відповідні параметри його розвитку, збагачені новими знаннями, навичками, компетенціями.

Освіта сьогодні розглядається як одна з основних цінностей, без якої неможливий подальший розвиток інтелектуального капіталу на глобальному рівні. В умовах сучасної глобалізації та інформатизації економіки високий рівень освітньо-інтелектуального потенціалу гарантує включення країни в світогосподарські зв'язки як конкурентоспроможного гравця. Найбільша роль в цьому процесі належить передовій університетській освіті, яка забезпечує підготовку висококваліфікованих мобільних фахівців і, таким чином, формує підґрунтя для цивілізаційної вбудованості національного інтелектуального капіталу в глобальне інтелектуальне господарське середовище.

Відтворення інтелектуального капіталу на кожному рівні функціонування відбувається на основі реалізації системою освіти відповідних функцій, що дозволяє визнати її особливу роль в цьому процесі.

Відтворення конкурентоспроможного інтелектуального капіталу неможливе без системи відповідних правил, яка може бути сформована на основі вже існуючого, об'єктивно вбудованого в суспільство базового інституту – вищої освіти, що в процесі реформування має всі підстави перетворитися на інституційно-господарську платформу.

Вища освіта як головний актор інституційно-господарської платформи розвитку інтелектуального капіталу, поширює свої функції такими:

- ✦ визначення стратегії формування та розвитку інтелектуального капіталу;
- ✦ мобілізація акторів інституційно-господарської платформи на реалізацію погоджених пріоритетів;
- ✦ розповсюдження інформації і, таким чином, трансфер знань широкому колу учасників платформи;
- ✦ розвиток власне системи вищої освіти через постійний зв'язок, насамперед, з бізнесом і громадянським суспільством;

- ✦ вирішення кадрових проблем для науки і бізнесу;
- ✦ розвиток міжнародного співробітництва та входження в глобальний інтелектуальний простір.

Виконання освітою ролі інституційно-господарської платформи формування та розвитку інтелектуального капіталу потребує реформування освітньої сфери, що є предметом подальших досліджень.

ВИСНОВКИ

Формування інтелектуального ресурсу та перетворення його на інтелектуальний капітал неможливе без створення відповідної системи правил взаємодії вищої освіти (уже існуючого базового інституту) і стейкхолдерів. Вибудовування механізму реалізації цих правил має переформувати систему освіти на постійно функціонуючу інституційно-господарську платформу розширеного відтворення інтелектуального капіталу. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Личутин А.** Технологические и образовательные платформы как самоописания социально-экономических систем / А. Личутин // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2012. – Серия 1. – В. 4 (108) – С. 146 – 152.
- 2. Дежина И.** Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / И. Дежина – М.: Институт Гайдара, 2013. – 124 с.
- 3. Matching Skills and Labour Market Needs / World Economic Forum Global Agenda Council on Employment.** – Davos-Klosters, Switzerland 22-25 Jan. 2014. – 28 p.
- 4. Смородинская Н. В.** Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. В. Смородинская // Инновации. – 2011. – Т. 150, № 4. – С. 66 – 78.
- 5. Помінова І. І.** Соціальна відповідальність освіти в умовах інтелектуалізації економіки / І. І. Помінова // SWorld. – 2013. – Том 40, В. 4. – С. 38 – 41.

6. Хакен Г. Синергетика DJVU / Г. Хакен ; [пер. с англ. В. И. Емельянова]. – М.: Мир, 1980. – 404 с.

7. Капилина К. И. Влияние интеллектуального капитала на повышение инновационности современной российской экономики / К. И. Капилина – М.: «Дашков и К», 2012 – 184 с.

8. Левіна І. Інституціональні умови відтворення інтелектуального капіталу / І. Левіна // Схід. – 2011. – № 7 (114). – С. 41 – 44.

REFERENCES

Dezhina, I. *Tekhnologicheskie platformy i innovatsionnye klasteri: vmeste ili porozn?* [Technology platforms and innovation clusters: together or separately?]. Moscow: Institut Gaydara, 2013.

Khaken, G. *Sinergetika DJVU* [Synergetics DJVU]. Moscow: Mir, 1980.

Kapilina, K. I. *Vliianie intellektualnogo kapitala na povyshenie innovatsionnosti sovremennoy rossiyskoy ekonomiki* [Influence of intellectual capital to increase innovativeness of the Russian economy]. Moscow: Dashkov i K, 2012.

Lichutin, A. "Tekhnologicheskie i obrazovatelnye platformy kak samoopisaniia sotsialno-ekonomicheskikh sistem" [Technological and educational platform of self as social and economic systems]. *Vestnik Adygeyskogo gosudarstvennogo universiteta*. Seriya 1, no. 4 (108) (2012): 146-152.

Levina, I. "Instytutsionalni umovy vidtvorennia intelektualnogo kapitalu" [Institutional conditions for reproduction of intellectual capital]. *Skhid*, no. 7 (114) (2011): 41-44.

"Matching Skills and Labour Market Needs". *World Economic Forum Global Agenda Council on Employment*, 2014.

Pominova, I. I. "Sotsialna vidpovidalnist osvity v umovakh intelektualizatsii ekonomiky" [Corporate social responsibility education in the intellectualization of the economy]. *SWorld*, vol. 40, no. 4 (2013): 38-41.

Smorodinskaia, N. V. "Troynaia spiral kak novaia matritsa ekonomicheskikh sistem" [Triple Helix as a new matrix of economic systems]. *Innovatsii*, vol. 150, no. 4 (2011): 66-78.

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ МЕЖДУНАРОДНИХ ПОСТАВЩИКОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ

© 2014 КОЛОМИЕЦ А. Н., ДИДОРЧУК И. Л., МИХАЙЛЕНКО Е. М., ПОРОХНЯК Н. В.

УДК 339.5

Коломиец А. Н., Дидорчук И. Л., Михайленко Е. М., Порохняк Н. В. Компаративный анализ международных поставщиков как фактор развития конкурентных преимуществ национальной организации по предоставлению инженеринговых услуг

В условиях необходимости активизации процесса интеграции национального бизнеса в мировую хозяйственную систему, обострения конкуренции на мировых и национальных рынках императивом существования каждой организации становится определение приоритетных направлений развития конкурентных преимуществ, одним из которых может стать отбор перспективных поставщиков на основе их сравнительного анализа. В предшествующий период, когда международные фирмы недостаточно активно и с осторожностью начинали работать на рынках постсоциалистических стран, национальные организации не имели большого выбора. В настоящее время национальные фирмы, выстоявшие под ударами мирового кризиса и создавшие хорошую репутацию, могут и должны осуществлять целенаправленный отбор привлекательных международных партнеров. Предложенная в статье многокритериальная поэтапная классификация иностранных поставщиков и проведенный на ее базе компаративный анализ составляют основу усовершенствования отношений организации с международными партнерами и являются залогом ее конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: сравнительный анализ поставщиков, конкурентные преимущества инженеринговых организаций, потребительские предпочтения.

Рис.: 1. **Табл.:** 12. **Библ.:** 15.

Коломиец Анна Николаевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: 52-melen@mail.ru

Дидорчук Ирина Леонидовна – старший преподаватель, кафедра международной экономики, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: didorchuk-irina@yandex.ru

Михайленко Екатерина Михайловна – студентка, экономический факультет, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: mihailenko.92@mail.ru

Порохняк Надежда Валериевна – студентка, экономический факультет, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: poroh@list.ru

УДК 339.5

UDC 339.5

Коломиєць Г. М., Дідорчук І. Л., Михайленко К. М., Порохняк Н. В. Компаративний аналіз міжнародних постачальників як фактор розвитку конкурентних переваг національної організації з надання інжинірингових послуг

В умовах необхідності активізації процесу інтеграції національного бізнесу у світову господарську систему, загострення конкуренції на світових і національних ринках імперативом існування кожної організації стає визначення пріоритетних напрямків розвитку конкурентних переваг, одним з яких може стати відбір перспективних постачальників на основі їх порівняльного аналізу. У попередній період, коли міжнародні фірми не досить активно і з обережністю починали працювати на ринках постсоціалістичних країн, національні організації не мали великого вибору. У даний час національні фірми, що вистояли під ударами світової кризи і створили гарну репутацію, можуть і повинні здійснювати цілеспрямований відбір привабливих міжнародних партнерів. Запропоновано в статті багатокритеріальна поетапна класифікація іноземних постачальників і проведений на її базі компаративний аналіз складають основу вдосконалення відносин організації з міжнародними партнерами і є запорукою її конкурентних переваг.

Ключові слова: порівняльний аналіз постачальників, конкурентні переваги інжинірингових організацій, споживчі переваги.

Рис.: 1. **Табл.:** 12. **Бібл.:** 15.

Коломиєць Ганна Миколаївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: 52-melen@mail.ru

Дідорчук Ірина Леонідівна – старший викладач, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: didorchuk-irina@yandex.ru

Михайленко Катерина Михайлівна – студентка, економічний факультет, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: mihailenko.92@mail.ru

Порохняк Надія Валеріївна – студент, економічний факультет, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: poroh@list.ru

Kolomiets Ganna M., Didorchuk Iryna L., Mykhailenko Kateryna M., Porohniak Nadiia V. The Comparative Analysis of International Suppliers as a Factor in the Competitive Advantages of a National Organization for the Provision of Engineering Services

In the context of the need to intensify the process of integration of national business in the global economic system, increased competition in global markets and national imperative existence of each organization is to determine priority areas for development of competitive advantages, one of which may be the selection of promising suppliers based on their comparative analysis. In the previous period, when international firms were not active and cautiously started to work in the markets of the post-socialist countries, a national organization did not have much choice. Currently, domestic firms that withstood the blows of the global crisis and established a good reputation can and should implement targeted selection of attractive international partners. The article proposed a multi-criteria phased classification of foreign suppliers and conducted on the basis of its comparative analysis forms the basis for improving relations with international organizations and partners are the key to its competitive advantage.

Key words: comparative analysis of suppliers, competitive advantages of engineering organizations, consumer preferences.

Pic.: 1. **Tabl.:** 12. **Bibl.:** 15.

Kolomiets Ganna M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: 52-melen@mail.ru

Didorchuk Iryna L. – Senior Lecturer, Department of International Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: didorchuk-irina@yandex.ru

Mykhailenko Kateryna M. – Student, Faculty of Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: mihailenko.92@mail.ru

Porohniak Nadiia V. – Student, Faculty of Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: poroh@list.ru

Целью усовершенствования подходов к выбору международных поставщиков как средству повышения конкурентных преимуществ организации целесообразно применения принципов компаративного анализа по определенному алгоритму. Необходимо, во-первых, выделить актуальные угрозы конкурентоспособности организации, которые сопряжены с деятельностью поставщиков, во-вторых, определить критерии сравнения поставщиков, в-третьих, разработать технологичную методику и провести ее апробацию.

Объектом исследования и апробации разработанной методики стала инжиниринговая компания «Золотое сечение» (г. Харьков, Украина, год основания – 1997), которая за период своей деятельности выполнила работы по строительству, реконструкции и модернизации инженерных систем жизнеобеспечения зданий и сооружений более чем на 1000 объектах разного назначения: промышленных предприятиях, коммунально-бытовых организациях и частных домовладениях [7].

Компания обеспечивает полный цикл инжиниринговых услуг: энергоаудит, тепловизионная диагностика, проектирование инженерных систем, снабжение и комплектация оборудования под разработанный проект, монтаж систем, пусконаладочные работы, последующее сервисное обслуживание систем. Все эти услуги, наряду с оборудованием, которое предоставляет фирма «Золотое сечение», являются высокотехнологичными, поэтому большинство оборудования закупаются у иностранных поставщиков. Именно благодаря этому организация широко известна на рынке Украины как фирма с низким процентом поломок и ошибок в работе установленных ею систем.

Фирма «Золотое сечение» является официальным дилером по продаже и авторизированным сервисным центром гарантийного и послегарантийного обслуживания оборудования иностранных производителей: Vaillant, Buderus, Protherm, Saunierduval, Demrad, Viessmann, Termet, Rinnai, Biasi, Ferroli, E.C.A., Kospel, Kostrzewa, Klimosz, Ardenz, Маяк, Pocc, Giersch, Weishaupt, LD, Broen, Genebre, Aquatherm, Viega, Wilo, BWT, Екософт, «ОАЗИС», KERMI, POLVAX, HERZ, Giacomini, ELEMАХ, GENERAC, FantiniCosmi, Kromschroder, SUNLIGHT, SinPro и других [6].

В течение многих лет в Украине, в условиях значительной монополизации хозяйства, регулятором производства был не реальный спрос, а административно-командные механизмы, которые регулировали потребление, формировали плановые показатели производства определенных групп товаров и услуг. В этих условиях вопроса о конкурентоспособности организации и продукции практически не возникало. С развитием системы рыночных отношений национальной экономики Украины и интеграции ее в мировое хозяйство эта проблема резко обострилась, и ее решение потребовало от всех субъектов рынка активного поиска путей и методов повышения конкурентоспособности товаров, работ и услуг. Поскольку главной движущей силой рыночной экономики выступает конкуренция, то основным направлением деятельности каждой организации становится повышение конкурентоспособности, укрепление ее позиции на рынке [2, с. 101].

Высокий динамизм изменений, которые происходят во внешней среде, особенно в условиях необходимости преодоления последствий финансово-экономического кризиса, предопределяет возрастание роли качественного научного обоснования и разработки системы повышения конкурентоспособности организации.

Конкурентоспособность организации зависит от многих факторов: особенностей рынка, на котором она работает, позиции в конкурентной борьбе, скорости реакции на действия конкурентов, темпов роста доли рынка, уровня диверсификации и дифференциации продукции, уровня использования имеющегося производственного, финансового, кадрового, маркетингового, инновационного и информационного потенциалов и степени интегрированности деятельности организации в международные экономические отношения [10, с. 168]. Конкурентоспособность является характеристикой, зависящей не только от самой организации, она проявляется на рынке и означает способность вести успешную конкурентную борьбу, противостоять основным конкурентам в определенное время [5]. В этой связи организациям сферы услуг, качество которых зависит от поставщиков, в том числе иностранных, необходимо выстраивать отношения с ними и использовать свою международную деятельность как один из главных факторов повышения конкурентоспособности.

На основе использования SWOT-анализа нами выявлены следующие угрозы конкурентоспособности организации:

- 1) наличие большого количества иностранных поставщиков оборудования со значительным разбросом качества товаров, которые стремятся расширить сеть посредников и потребителей своей продукции на внешних рынках;
- 2) снижение спроса на услугу в результате его производного характера от спроса на товары длительного потребления (первичный спрос сокращается в результате диверсификации источников отопления, сокращения доходов потребителей, падения объемов жилищного и производственного строительства, а спрос, вызванный необходимостью замены оборудования, еще не актуален в связи с более длительным сроком износа и старения);
- 3) рост числа прямых и непрямых конкурентов, к которым относятся: официальные представительства организаций-производителей, супермаркеты, интернет-магазины, сервисные центры, инжиниринговые центры;
- 4) нарастание объемов неконтролируемой, недостоверной, негативной информации о продукции поставщиков и услугах организации, используемой как метод недобросовестной конкуренции.

Для осуществления выбора конкретного поставщика в практике бизнеса обычно используются методы определения категорий преимуществ, оценки расходов, доминирующих характеристик, бальный метод [9]. Однако эти методы имеют определенные недостатки. Применение одних методов предусматривает необходимость сбора и анализа значительного объема информации, использование других – концентрацию внимания на одном из факторов и игнорирование других, что является недостаточно корректным. Кроме того, выбор международных поставщиков оборудования должен осуществляться не по произвольному случайному набору параметров, а в соответствии с принципами компаративного анализа – системности, репрезентативности, сопоставимости параметров. Критерием отбора иностранных поставщиков компании, нацеленной на увеличение своего конкурентного потенциала, должен быть критерий степени удовлетворения потребностей конечного потребителя [1]. Поскольку такой критерий требует определенного уровня формализации, для классификации потенциальных поставщиков целесо-

образно, на наш взгляд, воспользоваться инструментом сегментирования рынка. Это дает возможность объединить оборудование в группы:

- ✦ газовые котлы для бытового использования;
- ✦ газовые котлы для промышленного использования.

Данные сегменты определены на основе потребительских выгод, функциональных особенностей газовых котлов и условий их использования.

В соответствии с вышеизложенным, другими критериями сегментирования выступают:

- ✦ площадь помещения;
- ✦ мощность отопительного оборудования.

На основе этих критериев были выделены следующие целевые аудитории:

- ✦ потребители бытового оборудования;
- ✦ потребители промышленного оборудования (рис. 1).

2) приоритеты для сегмента потребителей газовых котлов для промышленного использования:

- ✦ эффективность;
- ✦ срок эксплуатации;
- ✦ розничная цена;
- ✦ срок гарантии и скорость оказания сервисных услуг.

Последующий отбор поставщиков газовых котлов в сегменте потребителей бытового оборудования осуществлен на основе метода «по заданному образцу» с использованием соответствующих критериев.

Результаты отбора для производителей BUDERUS, VISSMANN, JUNKERS, WOLF, DEMRAD, VAILANT, ARISTON, FERROLI, IMMERGAS, BERETTA, BIASI, RADIANT, BAXI, COSMOGAS, E.C.A., KITURAMI по каждому из определенных критериев последовательно представлены в табл. 1 – 7 («5» баллов присвоено производителям, харак-

| Функция рынка | Удовлетворение потребности в отопление помещений | |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| | Товар (способы удовлетворения потребности) | |
| | Газовые котлы для бытового использования | Газовые котлы для промышленного использования |
| 1. Площадь – до 150 м ³ | | |
| 1.1. Мощность – 0-80 кВт | | |
| 1.2. Мощность – 80-150 кВт | | |
| 1.3. Мощность – не менее 150 кВт | | |
| 2. Площадь – не менее 150 м ³ | | |
| 2.1. Мощность – 0-80 кВт | | |
| 2.2. Мощность – 80-150 кВт | | |
| 2.3. Мощность – не менее 150 кВт | | |

Рис. 1. Сетка сегментации рынка газовых котлов

По критериям мощности отопительного оборудования и площади помещения данные сегменты рынка отличаются тем, что в подавляющем большинстве случаев площадь производственного помещения больше, чем площадь жилых помещений, что обуславливает потребность в оборудовании с большей мощностью.

В то же время, значительно меньшие размеры жилых помещений не предполагают установку оборудования с высокими показателями мощности.

Для последующего отбора международных поставщиков необходимо определить потребительские предпочтения для каждого из сегментов.

Затем, используя их как критерии отбора поставщиков, ранжировать по приоритетности, как для сегмента потребителей бытового оборудования, так и для потребителей сегмента промышленного использования данного оборудования.

В результате обобщения экспертных выводов были определены следующие критерии отбора:

1) приоритеты для сегмента потребителей газовых котлов бытового использования:

- ✦ надежность;
- ✦ экономичность;
- ✦ удобство управления и программирования;
- ✦ дизайн и габариты;
- ✦ розничная цена;
- ✦ послепродажное сервисное обслуживание;
- ✦ имидж производителя и популярность марки;

теристики продукции которых наилучшим образом соответствуют определенному критерию).

1. Надежность.

Приобретая газовый котел, покупатель ожидает, что значения всех параметров, которые характеризуют выполнение необходимых функций в заданных режимах и условиях применения, будут сохраняться в течение длительного времени и в установленных пределах.

2. Экономичность.

Необходимо, чтобы на эксплуатацию котла затрачивалось как можно меньше ресурсов (газа, электроэнергии), и на выходе котел отдавал как можно больше тепла. Данное обстоятельство обусловлено наличием устойчивой тенденции к росту цен на ресурсы, что транслируется в дополнительные затраты.

3. Удобство управления и программирования.

В быту газовые котлы используются потребителями, которые, как правило, не имеют специального образования в сфере отопительного оборудования, поэтому управление и программирование должно быть простым и удобным.

4. Дизайн и габариты.

Поскольку котлы используются для отопления жилых помещений, важно учитывать размеры помещения и дизайн интерьера.

5. Розничная цена.

Розничная цена всегда является мощным маркетинговым сигналом для покупателя, и это необходимо учитывать при формировании ассортиментной линейки.

Таблица 1

Рейтинг лучших производителей по критерию «надежность»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | Балл |
|------------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1 | Vaillant | Котлы удовлетворительно выполняют заданные функции и редко дают сбои в работе | 5 |
| 2 | Immergas | Все модели проходят контрольную проверку на каждом этапе производства | 4 |
| 3 | BIASI | Котлы адаптированы в соответствии с нормами эксплуатации в странах СНГ | 3 |
| 4 | Beretta | Котлы проходят контроль качества в соответствии с мировыми стандартами | 2 |
| 5 | Kiturami | Котлы проходят испытания в реальных, в том числе, экстремальных условиях работы | 1 |

Составлено авторами по материалам: [3, 8, 12, 13].

Таблица 2

Рейтинг лучших производителей по критерию «экономичность»

| Место в рейтинге | Марка | Характеристика | | | Балл |
|------------------|-----------|-------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|------|
| | | Потребление газа, м/куб | Потребление электроэнергии, В/гц | Коэффициент полезного действия, % | |
| 1 | Immergas | 0,81 – 2,82 | 220/50 | 93,4 | 5 |
| 2 | Ariston | 1,2 – 2,7 | 230/50 | 94,3 | 4 |
| 3 | Baxi | 0,8 – 2,78 | 220/50 | 92,9 | 3 |
| 4 | Viessmann | 1,16 – 3,3 | 220/50 | 93,2 | 2 |
| 5 | Kiturami | 1,9 – 2,98 | 220/50 | 93,3 | 1 |

Составлено авторами по материалам: [3, 8, 12, 13].

Таблица 3

Рейтинг лучших производителей по критерию «удобство управления и программирования»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | Балл |
|------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1 | Vaillant | Автоматический отводчик воздуха, автоматически настраиваемый перепускной клапан, встроенное управление водонагревателем, возможность настройки на неполную мощность, электронный блок розжига и управления | 5 |
| 2 | Immergas | Электрический розжиг, система автодиагностики с цифровой индикацией на дисплее, возможность подключения комнатного и наружного термостатов | 4 |
| 3 | Ferrolli | Электронная система управления на базе микропроцессора, возможность подключения дистанционного управления | 3 |
| 4 | Buderus | Высокоинтеллектуальные контроллеры, интегрированные в котлы, что упрощает процесс управления | 2 |
| 5 | E.C.A. | Система цифрового контроля процесса горения, электронная система управления и поддержки температуры | 1 |

Составлено авторами по материалам: [3, 8, 12, 13].

Таблица 4

Рейтинг лучших производителей по критерию «дизайн и габариты»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | | | Балл |
|------------------|----------------|-----------------------------------------|------------|---------|------|
| | | Дизайн | Габариты | Вес, кг | |
| 1 | Ferrolli | Красивый дизайн с закругленными линиями | малые | 32 – 34 | 5 |
| 2 | Beretta | Элегантный дизайн | компактные | 29 – 32 | 4 |
| 3 | Baxi | Эстетичный дизайн | малые | 28 – 34 | 3 |
| 4 | Ariston | Современный дизайн | малые | 28 – 32 | 2 |
| 5 | Immergas | Современный дизайн | компактные | 24 – 34 | 1 |

Составлено авторами по материалам: [3, 4, 8, 12].

Таблиця 5

Рейтинг лучших производителей по критерию «розничная цена»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Цена, грн (для оборудования экономкласса) | Балл |
|------------------|----------------|-------------------------------------------|------|
| 1 | Immergas | от 3800 | 5 |
| 2 | Beretta | от 3900 | 4 |
| 3 | Ferrolі | от 4100 | 3 |
| 4 | KITURAMI | 4200 | 2 |
| 5 | Ariston | от 4300 | 1 |

Составлено авторами по материалам: [3, 4, 8, 12].

Таблиця 6

Рейтинг лучших производителей по критерию «послепродажное сервисное обслуживание»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | Балл |
|------------------|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1 | BIASI | Сервисные центры на территории Украины, имеющиеся во многих городах по всей территории Украины, функции которых: техническая консультация, обеспечение комплектующими, ремонт и техническое обслуживание | 5 |
| 2 | Demrad | Сеть центров обслуживания на территории Украины; для ремонта используются новые сертифицированные комплектующие | 4 |
| 3 | Ferrolі | Сеть центров обслуживания на территории Украины; сервисное обслуживание включается в условия гарантии; специально обученный персонал проходит специальную подготовку | 3 |
| 4 | Vaillant | Авторизованные сервисные центры на территории Украины, широкая номенклатура запасных деталей и инструментов; специально обученный высококвалифицированный персонал | 2 |
| 5 | Immergas | Гарантийное обслуживание газовых котлов предоставляется ООО «Торговый Дом «Водная Техника», чьи центры расположены на территории Украины | 1 |

Составлено авторами по материалам: [3, 7, 8, 12].

Таблиця 7

Рейтинг лучших производителей по критерию «имидж производителя»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | Балл |
|------------------|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1 | Vaillant | Ведущий производитель отопительного оборудования в Европе, объем продаж – более 2,7 млн ед. в год, один из лидеров продаж настенных и напольных котлов, водонагревателей, электроприборов | 5 |
| 2 | Viessmann | Технологический лидер, реализует комплексную программу создания индивидуальных решений с применением энергосберегающих систем для всех видов энергоносителей | 4 |
| 3 | Ferrolі | Относительно молодая компания, усиливающая свои позиции на рынках Италии и за рубежом, один из лидеров продаж бытового оборудования в Украине | 3 |
| 4 | IELLO (торговая марка Beretta) | Мировой лидер по производству горелок, имеет крупнейший в Европе Центр прикладных исследований процессов горения, 8 заводов, 27 филиалов, объем торгового оборота – более 500 млн евро в год | 2 |
| 5 | BDR Thermea (торговая марка Baxi) | Ведущий мировой производитель и поставщик инновационных систем отопления и водоснабжения, лидер в области производства оборудования с комбинированной выработкой электроэнергии и тепла; объем торгового оборота – более 16 млрд евро; лидирует на рынках Великобритании, Франции, Германии, Испании, Нидерландов, Италии, сильные позиции занимает на рынках стран Восточной Европы, Турции, РФ, США, Китая | 1 |

Составлено авторами по материалам: [3, 8, 13, 14].

6. Послепродажное сервисное обслуживание.

При выборе оборудования с длительным сроком эксплуатации важно наличие широкой сети сервисных точек для своевременного и качественного обслуживания.

7. Имидж производителя и популярность марки.

В результате предварительного сбора информации у потребителя, как правило, формируется большее доверие к маркам котлов, которые являются популярными, имеются в наличии у других розничных торговцев и отзывы о которых от опытных потребителей положительны.

Далее представлены результаты отбора поставщиков для сегмента потребителей промышленного отопительного оборудования, осуществленного на основе многокритериального подхода. Для анализа были выбраны организации-производители торговых марок VISSMANN, JUNKERS, BERETTA, BAXI, COSMOGAS. Результаты отбора по каждому из критериев последовательно представлены в табл. 8 – 11 («5» баллов присвоено производителям, характеристики продукции которых наилучшим образом соответствуют определенному критерию).

1. Эффективность.

В производственных условиях учитывается не только высокая мощность отопительного оборудования, а также коэффициент полезного действия.

2. Срок эксплуатации.

Отопительное оборудование относят к основным средствам, размер амортизационных отчислений по кото-

рым влияет на себестоимость продукции; следовательно, чем более длительным будет срок эксплуатации, тем меньше будут эти затраты на единицу продукции.

3. Розничная цена.

Как было указано выше, отопительное оборудование относят к основным средствам, и чем ниже будет цена оборудования, тем меньше будут затраты амортизации на единицу продукции.

4. Срок гарантии и скорость оказания сервисных услуг.

Учитывается не только длительность срока гарантийного обслуживания, но и возможность максимально быстрой доставки деталей, скорость выполнения работ, поскольку все это влияет на величину времени возможно простоя, связанного с ремонтом.

Результаты отбора, осуществленного на основе многокритериального подхода и представленные в табл. 12, свидетельствуют о том, требованиям потребителей газовых котлов в каждом из сегментов максимально полно соответствуют организации, продукция которых получила максимальное количество баллов при отборе методом «по заданному образцу»:

- ✦ для потребителей бытового оборудования – продукция производителей торговых марок Vaillant, Ferrolі;
- ✦ для потребителей промышленного оборудования – продукция производителей торговой марки Viessmann.

Таблица 8

Рейтинг лучших производителей по критерию «эффективность»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | | Балл |
|------------------|----------------|-----------------------------------|---------------|------|
| | | Коэффициент полезного действия, % | Мощность, кВт | |
| 1 | VISSMANN | 83 – 108 | 87 – 16500 | 4 |
| 2 | BERETTA | 85,2 – 108 | 23,8 – 279 | 3 |
| 3 | COSMOGAS | 88 – 96 | 15,7 – 128 | 2 |
| 4 | BAXI | 88 – 92,2 | 6,0 – 100,0 | 1 |
| 5 | JUNKERS | от 110 | 15 – 98 | 5 |

Составлено авторами по материалам: [8, 12, 15].

Таблица 9

Рейтинг лучших производителей по критерию «срок эксплуатации»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | | Балл |
|------------------|----------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| | | Срок эксплуатации | Дополнительные характеристики | |
| 1 | VISSMANN | Длительный | Устойчивость против коррозии, самоочистка гладких поверхностей, медный теплообменник | 5 |
| 2 | BERETTA | Больше среднего | Встроенная функция защиты от замерзания и блокировки насоса, чугунный теплообменник | 3 |
| 3 | COSMOGAS | Больше среднего | Система защиты от замерзания | 2 |
| 4 | BAXI | Средний | Система защиты от замерзания, пластинчатый теплообменник из нержавеющей стали, электронная система защиты от накипи | 1 |
| 5 | JUNKERS | Длительный | Чугунный теплообменник, системы защиты котла от замерзания, защиты котлового насоса от блокировки | 4 |

Составлено авторами по материалам: [8, 12, 15].

Таблица 10

Рейтинг лучших производителей по критерию «розничная цена»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | | Балл |
|------------------|----------------|----------------|------------------------|------|
| | | Цена, \$ США | Уровень цен | |
| 1 | VISSMANN | 820 – 35085 | Высокий, очень высокий | 3 |
| 2 | BERETTA | 360 – 2 800 | Средний | 4 |
| 3 | COSMOGAS | 2 766 – 25206 | Высокий | 3 |
| 4 | BAXI | 562 – 13188 | Высокий | 3 |
| 5 | JUNKERS | 800 – 6000 | Средний | 4 |

Составлено авторами по материалам: [8, 12, 15].

Таблица 11

Рейтинг лучших производителей по критерию «срок гарантии и скорость оказания сервисных услуг»

| Место в рейтинге | Торговая марка | Характеристика | | | Балл |
|------------------|----------------|---------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------|------|
| | | Срок гарантии, мес. | Скорость выполнения работ | Дополнительные характеристики | |
| 1 | VISSMANN | 10 | Высокая | Сервисный центр и фирменный салон в г. Харьков | 5 |
| 2 | BERETTA | 12 | Ниже средней | На рынке Украины отсутствуют сервисные центры | 1 |
| 3 | COSMOGAS | 5 | Высокая | Сервисный центр в г. Харьков, напрямую связанный с заводом изготовителя | 4 |
| 4 | BAXI | 12 | Средняя | Авторизованный сервисный центр в г. Киев | 2 |
| 5 | JUNKERS | 6 | Высокая | Обслуживание фирмами-партнерами, наличие горячей линии | 3 |

Составлено авторами по материалам: [8, 12, 15].

Таблица 12

Оценка привлекательности продукции производителей газовых котлов

| Сегмент потребителей бытового отопительного оборудования | | | Сегмент потребителей промышленного отопительного оборудования | | |
|----------------------------------------------------------|----------------|--------------|---------------------------------------------------------------|----------------|--------------|
| Место в рейтинге | Торговая марка | Сумма баллов | Место в рейтинге | Торговая марка | Сумма баллов |
| 1 | VAILANT | 17 | 1 | VISSMANN | 17 |
| 2 | FERROLI | 17 | 2 | JUNKERS | 16 |
| 3 | IMMERGAS | 15 | 3 | BERETTA | 11 |
| 4 | BERETTA | 12 | 4 | COSMOGAS | 11 |
| 5 | BIASI | 8 | 5 | BAXI | 7 |
| 6 | ARISTON | 7 | | | |
| 7 | BAXI | 7 | | | |
| 8 | VISSMANN | 6 | | | |
| 9 | DEM RAD | 4 | | | |
| 10 | KITURAMI | 4 | | | |
| 11 | BUDERUS | 2 | | | |
| 12 | E.C.A. | 1 | | | |
| 13 | JUNKERS | 0 | | | |
| 14 | WOLF | 0 | | | |
| 15 | RADIANT | 0 | | | |
| 16 | COSMOGAS | 0 | | | |

В результате проведенного исследования можно сделать следующие **выводы**.

1. В посткризисных условиях ведущим направлением деятельности организации является укрепление и наращивание конкурентных преимуществ. Национальные организации, которые сформировали и сохранили хорошую репутацию, могут и должны осуществлять целенаправленный отбор привлекательных международных партнеров, который существенно влияет на их конкурентоспособность.

2. Доминирующими угрозами организации, которая предоставляет инжиниринговые услуги, является качество оборудования (в том числе, импортируемого), предоставляемого поставщиками, и его соответствие потребностям потребителей.

3. Классификация иностранных поставщиков фирмы должна осуществляться на основе многокритериального подхода, реализация которого включает в себя два этапа:

- ✦ распределение продукции по потребительским сегментам (сегмент потребителей бытового оборудования и сегмент потребителей промышленного оборудования);
- ✦ окончательный отбор на основе потребительских предпочтений каждого из сегментов.

Предложенная многокритериальная поэтапная классификация иностранных поставщиков и проведенный на ее базе компаративный анализ составляют основу совершенствования отношений организации с международными партнерами и являются залогом ее конкурентных преимуществ. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич И. Л. Международные маркетинг : учеб. пособие / И. Л. Акулич. – Минск : Высш. шк., 2006. – 544 с.

2. Донець Л. И. Базовые принципы современной парадигмы управления международной конкурентоспособностью предприятия / Л. И. Донець, А. А. Донець // Бюллетень международного Нобелевского экономического форума. – 2012. – № 1 (5). – Том 2. – С. 101 – 106.

3. Информация о товарах и услугах. EUROCLIMAT Service [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://euroclimat.kh.ua/>

4. Информация о товарах. Turk Demir Dokum Fabrikalari A. S. (Demir Dokum) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kotel.org.ua/catalog/kotli_Demrad

5. Коломиец А. Н. Международные маркетинг : методическое пособие по подготовке контрольной работы / А. Н. Коломиец, И. Л. Дидорчук. – Харьков : ХНУ, 2009. – 40 с.

6. Официальный сайт компании «Золотое сечение» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gsukr.com.ua/>

7. Официальный сайт Cosmogas в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cosmogasukraine.com>

8. Официальный сайт BDR Thermea [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://baxi.ua/>

9. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати / Пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.

10. Maskell P. Localised learning and industrial competitiveness / P. Maskell, A. Malmberg // Cambridge Journal of Economics. – 1999. – № 23 (2). – С. 167 – 185.

11. Sitoufficialedde FERROLIS.PA [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ferroli.it/>

12. Sitoufficialedde Cosmogas [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cosmogas.com/it>

13. The official site of ELGINKANGROUP [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eleks.com.tr/>

14. The official site of Vaillant Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vaillant-group.com>

15. The official site of Viessmann [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.viessmann.com>

REFERENCES

Akulich, I. L. *Mezhdunarodnyy marketing* [International Marketing]. Minsk: Vysshaya shkola, 2006.

Kolomiets, A. N., and Didorchuk, I. L. *Mezhdunarodnyy marketing* [International Marketing]. Kharkov: KhNU, 2009.

Donets, L. I., and Donets, A. A. "Bazovye printsipy sovremennoy paradigmy upravleniia mezhdunarodnoy konkurentosposobnosti predpriatiia" [Basic principles of modern management paradigm of international competitiveness of the enterprise]. *Biulleten mezhdunarodnogo Nobelevskogo ekonomicheskogo foruma*, vol. 2, no. 1 (5) (2012): 101-106.

"Informatsiia o tovarakh. Turk Demir Dokum Fabrikalari A. S. (Demir Dokum)" [Information about products. Turk Demir Dokum Fabrikalari A. S. (DemirDokum)]. http://kotel.org.ua/catalog/kotli_Demrad

"Informatsiia o tovarakh i uslugakh. EUROCLIMAT Service" [Information about products and services. EUROCLIMAT Service]. <http://euroclimat.kh.ua/>

Maskell, P., and Malmberg, A. "Localised learning and industrial competitiveness". *Cambridge Journal of Economics*, no. 23 (2) (1999): 167-185.

Ofitsialnyy sayt Sosmogas v Ukraine. <http://www.cosmogasukraine.com>

Ofitsialnyy sayt BDR Thermea. <http://baxi.ua/>

Ofitsialnyy sayt kompanii «Zolotoe sechenie». <http://www.gsukr.com.ua/>

Saati, T. *Priniatie resheniy. Metod analiza ierarkhiy* [Decision-making. Analytic hierarchy process]. Moscow: Radio i svyaz, 1993.

"Sitoufficialedde FERROLIS. P. A". <http://www.ferroli.it/>

"Sitoufficialedde Sosmogas". <http://www.cosmogas.com/it>

The official site of ELGINKANGROUP. <http://www.eleks.com.tr/>

The official site of Vaillant Group. <http://www.vaillant-group.com>

The official site of Viessmann. <http://www.viessmann.com>

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

© 2014 ТИМОШЕНКО О. В.

УДК 338.24

Тимошенко О. В. Методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки держави

У статті проаналізовано погляди вчених-економістів щодо методичних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки держави, розглянуто затверджену на законодавчому рівні методичку оцінки економічної безпеки в розрізі основних індикаторів та їх порогових значень. Автором виділено основні суперечності існуючих науково-методичних підходів, що, у свою чергу, знижує достовірність результатів їх застосування. Доведено потребу в подальшому розвитку теоретико-методологічного обґрунтування системи оцінки рівня економічної безпеки у вітчизняній науці з урахуванням розвитку різних сфер і галузей економіки країни. Здійснено системний аналіз основних показників економічної безпеки за 2009 – 2013 рр. і зроблено обґрунтовані висновки, що переважна більшість показників знаходиться в несприятливих (критичних) зонах. Запропоновано методологію інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки держави, що включає використання системи узагальнюючих показників у розрізі складових економічної безпеки, обґрунтування порогових значень, що дасть змогу здійснити апробацію методології шляхом оцінки та прогнозування рівня економічної безпеки з позиції репрезентативності й інформативності та розробити заходи щодо запобігання існуючим загрозам у розрізі складових економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека держави, складові економічної безпеки, інтегральний показник, індикатори економічної безпеки, порогові (нормативні) значення, аналіз, оцінка рівня економічної безпеки.

Табл.: 3. **Бібл.:** 14.

Тимошенко Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та інформаційних технологій, Київський національний університет культури і мистецтв (вул. Щорса, 36, Київ, 01601, Україна)

E-mail: etymoshenko@i.ua

УДК 338.24

UDC 338.24

Тимошенко Е. В. Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности государства

В статье проанализированы взгляды ученых-экономистов относительно методических подходов к оценке уровня экономической безопасности государства, рассмотрена утвержденная на законодательном уровне методика оценки экономической безопасности в разрезе основных индикаторов и их пороговых значений. Автором выделены основные противоречия существующих научно-методических подходов, что, в свою очередь, снижает достоверность результатов их применения. Доказана потребность в дальнейшем развитии теоретико-методологического обоснования системы оценки уровня экономической безопасности в отечественной науке с учетом развития различных сфер и отраслей экономики страны. Осуществлен системный анализ основных показателей экономической безопасности за 2009 – 2013 гг. и сделаны обоснованные выводы о том, что подавляющее большинство показателей находится в неблагоприятных (критических) зонах. Предложена методология интегральной оценки уровня экономической безопасности государства, которая включает использование системы обобщающих показателей в разрезе составляющих экономической безопасности, обоснование пороговых значений, что позволит осуществить апробацию методологии путем оценки и прогнозирования уровня экономической безопасности с позиции репрезентативности и информативности и разработать мероприятия по предотвращению существующим угрозам в разрезе составляющих экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, составляющие экономической безопасности, интегральный показатель, индикаторы экономической безопасности, пороговые (нормативные) значения, анализ, оценка уровня экономической безопасности.

Табл.: 3. **Библ.:** 14.

Тимошенко Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, декан факультета экономики и информационных технологий, Киевский национальный университет культуры и искусств (ул. Щорса, 36, Киев, 01601, Украина)

E-mail: etymoshenko@i.ua

Tymoshenko Olena V. Methodological Approaches to Assessing the Level of Economic Security

The article analyzes the views of economists regarding methodologies for assessing the level of economic security, considered approved at the legislative level of economic security assessment methodology in the context of the main indicators and their thresholds. Author highlights the major contradictions of the existing scientific and methodological approaches, which in turn reduces the reliability of the results of their application. The need for the further development of theoretical and methodological basis of the evaluation system of economic security in the domestic science with the development of various fields and sectors of the economy was proved. A systematic analysis of the main indicators of economic security for 2009 - 2013 was carried out. And reasonable conclusions were made about the fact that the vast majority of indicators is adverse (critical) areas. The methodology of integrated assessment of economic security of the state, which includes the use of general indicators by components of economic security justification thresholds, to allow testing of the methodology by evaluating and predicting the level of economic security from the perspective of representation and information content and to develop measures to prevent existing threats by components of economic security.

Key words: economic security of the state, the components of economic security, the integral index, indicators of economic security threshold (normative) values, analysis, assessment of the level of economic security.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 14.

Tymoshenko Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Information Technology, Kyiv National University of Culture and Arts (vul. Shchora, 36, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: etymoshenko@i.ua

Сучасний стан розвитку економічних процесів в Україні характеризується нестабільністю та невідповідністю умов господарювання суб'єктів підприємництва, недосконалістю законодавства у фінансово-економічній сфері, відсутністю цілісної стратегії для відтворення національної економіки та економічного зро-

стання країни в цілому. Проблеми соціально-економічного розвитку характеризуються в першу чергу недостатністю фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання, значним обсягом зовнішнього боргу, слабкістю грошово-кредитної системи, невисокою конкурентоспроможністю банківського сектора, який не задовольняє потреби економіки,

посиленням залежності від імпорту товарів, що в цілому породжує падіння рівня життя населення, зростання тінювого сектора економіки та її криміналізаційного рівня. Вищезазначені проблеми функціонування економічної системи підвищують потенційні та реальні загрози економічній безпеці держави.

Своєчасна економічна діагностика і моніторинг основних складових економічної безпеки та своєчасне усунення загроз її виникнення через вжиття адекватних заходів дасть можливість посилити рівень економічної безпеки держави в цілому. Тому розробка методів оцінки економічної безпеки в розрізі основних її індикаторів має важливе науково-практичне й методологічне значення.

Сьогодні проблема економічної безпеки широко актуалізується у працях вітчизняних і зарубіжних науковців. Методичним підходам до оцінювання рівня економічної безпеки присвячено праці: О. Бендасюка, В. Гейця, І. Губенко, О. Деркача, Я. Дуба, М. Єрмоленка, Б. Кваснюка, О. Коваленка, В. Лойко, Т. Луцик-Дубової, Н. Наконечного, М. Павловського, А. Сухорукова, Ю. Харазашвілі, В. Шлемко, Г. Чехович, О. Якименко тощо.

Заслуговує на увагу методика оцінки рівня економічної безпеки держави, розроблена фахівцями Міністерства економічного розвитку і торгівлі України і затверджена відповідним наказом від 29 жовтня 2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [1].

Водночас, незважаючи на значну кількість напрацювань щодо оцінювання рівня економічної безпеки, відсутнє єдине системне уявлення інтегрального показника та обґрунтування критеріїв відбору відповідних індикаторів і встановлення їх нормативних (порогових) значень. Суттєвим недоліком в існуючих методиках є відсутність деяких складових. Так, наприклад, при оцінюванні рівня фінансової безпеки держави не враховано такі важливі компоненти, як: вплив системи оподаткування (рівень податкового навантаження); показники, які характеризують рівень розвитку страхового, фондового, фінансового ринків. Зокрема, суттєвого доопрацювання, на наш погляд, потребують офіційні методики оцінювання рівня економічної безпеки, оскільки вони є досить складними як з математичної, так і з логічної точок зору, що в цілому ускладнює механізм їх застосування та розробку превентивних заходів щодо запобігання існуючим загрозам у розрізі окремих складових.

Метою статті є аналіз сучасних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки країни, обґрунтування основних показників та їх порогових значень у розрізі основних індикаторів економічної безпеки, розробка заходів щодо зміцнення економічної безпеки в перспективі.

Економічна безпека країни може бути охарактеризована багатьма показниками. Отже, важливим завданням є встановлення достатнього для аналізу переліку індикаторів і визначення інтегрального показника, прийнятого для характеристики динаміки рівня економічної безпеки у порівнянні з її пороговими значеннями. Базовою множиною індикаторів інтегрального індексу є складові економічної безпеки, які пропонуються різними авторами та узагальнені у методичних вказівках щодо оцінювання рівня економічної безпеки, а саме: макроекономічна, інвестиційна, інноваційна, фінансова, енергетична, продовольча, зовнішньоекономічна, соціальна та демографічна [10, с. 5].

Запропонований на законодавчому рівні перелік індикаторів здійснюється на основі відбору показників за принципами репрезентативності, достовірності та інформаційної доступності, які найбільш повно характеризують кожен із субіндексів, з урахуванням попередньо накопиченого досвіду оцінювання, напрацювань українських і міжнародних учених у сфері економічної безпеки, показників економічної безпеки, визначених профільними міжнародними організаціями, цільових орієнтирів. Основними етапами розрахунку інтегрального рівня економічної безпеки та його складових є такі:

- ✦ формування множини індикаторів;
- ✦ визначення характеристичних (оптимальних, порогових, граничних) значень індикаторів;
- ✦ нормалізація індикаторів;
- ✦ розрахунок інтегрального індексу [2, с. 9].

Розрахунок інтегрального індексу здійснюється на основі інтегральних індексів (розраховується 9 середньозважених індексів на основі оцінки понад 130 окремих індикаторів) окремих сфер економіки за допомогою вагових коефіцієнтів. По кожній складовій економічної безпеки індикатори безпеки, які визначені у Методиці, співставляються зі шкалою порогових значень. Порушення порогових величин і вихід за межі інтервалу оптимальних значень свідчить про несприятливі або загрозливі тенденції в економіці.

У табл. 1 згруповано основні показники економічної безпеки в динаміці за 2009 – 2012 рр., розраховані спеціалістами Міністерства економічного розвитку та торгівлі, відповідно до затверджених методичних рекомендацій.

Як видно з даних табл. 1, для динаміки більшості показників економічної безпеки спостерігаються негативні довгострокові тенденції. Найбільш проблемним є знаходження рівня макроекономічної та виробничої безпеки в зоні критичного стану економіки протягом досліджуваного періоду. Незважаючи на те, що індикатори, які характеризують стан зовнішньоекономічної безпеки, знаходяться в зоні задовільного стану безпеки, вони демонструють тенденцію до зниження та переміщення в зону небезпечного стану безпеки у 2011 – 2012 рр.

За підсумками 2012 р. переважна більшість складових рівня економічної безпеки знаходиться в зоні критичного стану безпеки, а найбільш проблемними напрямками у цьому відношенні є демографічна, макроекономічна, науково-технологічна складові, що складає 30% показників. У зоні небезпечного стану безпеки знаходяться енергетична, інвестиційна, виробнича, фінансова, зовнішньоекономічна, соціальна, продовольча складові, відповідно 70% показників. До зони задовільного стану безпеки жоден з показників не відноситься.

Знаходження показників у несприятливих зонах свідчить про те, що урядом країни тривалий час фактично ігнорувалися проблеми економічної безпеки.

Офіційна методика оцінки рівня економічної безпеки та рівня соціально-економічного розвитку України, затверджена на законодавчому рівні, не позбавлена недоліків, що, у свою чергу, знижує достовірність результатів її застосування. Основними суперечностями, на нашу думку, є:

- ✦ з одного боку, достатньо велика кількість множинних індикаторів для визначення рівня економічної безпеки з математичної точки зору ускладнює розрахункову частину та унеможливає здійснення висновків і розробку прогнозних даних по

Динаміка основних складових рівня економічної безпеки

| Назва складової економічної безпеки | Рік | | | |
|-------------------------------------------|-------|-------|-------|----------|
| | 2009* | 2010* | 2011* | 2012** |
| Оптимальне значення | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Інтегральний показник економічної безпеки | 61 | 60 | 60 | 59 |
| Макроекономічна | 50 | 49 | 43 | нижче 50 |
| Науково-технологічна | 52 | 44 | 48 | нижче 50 |
| Демографічна | 51 | 51 | 53 | нижче 50 |
| Енергетична | 54 | 52 | 55 | 50-70 |
| Інвестиційна | 62 | 58 | 58 | 50-70 |
| Виробнича | 47 | 56 | 58 | 50-70 |
| Фінансова | 60 | 62 | 63 | 50-70 |
| Зовнішньоекономічна | 83 | 76 | 68 | 50-70 |
| Соціальна | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Продовольча | 79 | 79 | 80 | 81 |

Джерело: * – за розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за період 2009 – 2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua/; ** – за [6].

кожному з показників. З іншого – враховуючи, що формування показників здійснювалося за принципом репрезентативності, тобто до переліку індикаторів включені найбільш суттєві показники, оцінювання рівня економічної безпеки є неповним, оскільки відсутні такі індикатори: безпека фондового ринку, фінансового ринку, податкова безпека. Майже жоден показник не оцінюється в темпах приросту, що суттєво знижує вплив таких індикаторів на інтегральний індекс;

- ✦ визначення узагальненого інтегрального індексу як середнього арифметичного значення, розрахованого за двома методами нормалізації індикаторів, не є коректним з математичної точки зору [4];
- ✦ порогові значення індикаторів розраховані за даними провідних міжнародних організацій, досвіду функціонування економічних систем високо-розвинених країн, закріплених на законодавчому рівні, спростовують віднесення розрахованих індикаторів до певної зони ризику. Так, наприклад, рівень боргової безпеки, відповідно до Бюджетного кодексу України, вважають критичним, якщо його значення буде перевищувати 60%, за рекомендаціями міжнародних організацій цей рівень є критичним, якщо перевищуватиме 35%, а Законом України «Про Державний бюджет» визначається прийнятний рівень відношення внутрішньої та зовнішньої заборгованості до ВВП на звітний період. Саме тому виникає задача наукового обґрунтування і своєчасного уточнення порогових та оптимальних значень індикаторів;
- ✦ важливе значення при розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки є рейтинг вагових коефіцієнтів за складовими, які переважно отримані на основі експертних оцінок і носять по суті суб'єктивний характер;
- ✦ нормування індикаторів здійснюється відносно порогових значень, але якщо поточні значення індикаторів перевищують порогові (або є нижчими

порогових), що є нормою, нормалізовані значення будуть більше 1, що порушує прийнятні припущення [10, с. 6].

Науково обґрунтованим з методологічної точки зору є підхід до комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави науковців А. Сухорокува та Ю. Харазішвілі, які запропонували використання мультиплікативної форми інтегрального індексу. Ними обґрунтовано вагові коефіцієнти в розрізі складників економічної безпеки та здійснено апробацію цих підходів на прикладі оцінювання і прогнозування рівня економічної безпеки держави [9, с. 21]. Можна погодитися з їхньою позицією, що запропонована методика оцінювання економічної безпеки, закріплена на законодавчому рівні, має ряд недоліків, що знижує достовірність результатів її застосування.

На думку А. Сухорокува та Ю. Харазішвілі, оцінка економічної безпеки держави має здійснюватися за таким алгоритмом:

- ✦ виявлення функціональних характеристик економічної безпеки держави;
- ✦ виокремлення структурних складників економічної безпеки держави;
- ✦ визначення номенклатури показників (індикаторів) економічної безпеки;
- ✦ встановлення нормативних значень індикаторів економічної безпеки;
- ✦ моніторинг індикаторів, ієрархічне узгодження результатів та їх аналіз [9, с. 17].

Запропоновані авторами методологічні підходи створюють можливість порівнювати в одному масштабі динаміку інтегрального індексу з їх пороговими значеннями, оцінити рівень економічної безпеки України як кінцевий результат соціально-економічного розвитку.

Заслуговують на увагу, з позиції прозорості та інформативності, методичні підходи до оцінки економічної безпеки країни та регіонів, запропоновані вченим-економістом Г. Чехович. Як справедливо зазначає Г. Чехович, застосування даних для розрахунку економічної безпеки за Методикою – це процес із низки труднощів, і для більшої опера-

тивності такого аналізу є потреба в оцінці цього показника доступнішим способом [11].

Запропонована автором матрично-графічна модель дає можливість більш чітко сформулювати результат, виявити закономірності та надати подальші пропозиції для покращення економічних показників України. Нами було проаналізовано представлену автором матрицю і з'ясовано її роль у визначенні місця країни на світовій арені у контексті таких показників:

- ✦ обсяг і зростання ВВП;
- ✦ обсяг прямих іноземних інвестицій;
- ✦ обсяги зовнішнього боргу кожної окремої країни;
- ✦ робоча сила в країнах [11].

З науково-практичної точки зору представлений методичний підхід до оцінки рівня економічної безпеки має вагомим значення, оскільки дає можливість скласти загальне уявлення щодо стану економічної безпеки країни та визначити її місце у світовому господарстві за основними показниками. Саме за цих обставин запропоновану модель можна використовувати у подальших наукових дослідженнях, але, на жаль, вона містить лише інформативні, найбільш значущі показники економічної безпеки, тому не дає можливості виявити закономірності по інших не менш важливим показникам.

В. Шлемко та І. Бінко пропонують такі індикатори, які характеризують економічну безпеку: ВВП, темп інфляції, дефіцит бюджету, рівень безробіття, економічне зростання, рівень та якість життя, енергетична залежність, ін-

тегрованість у світову економіку, сальдо експорту-імпорту, стан демографічних процесів, державні втручання та зовнішні борги, рівень тонізації економіки [13, с. 158].

Як зазначає І. Губенко, перелік показників повинен забезпечувати, з одного боку, здійснення максимально достовірного аналізу, а з іншого – можливість швидкого одержання інформації та їхніх розрахунків. Особливу увагу слід зосередити на таких загальних індикаторах, як: ВВП, темп інфляції, дефіцит бюджету, середня заробітна плата, темпи економічного зростання, рівень тонізації економіки [3, с. 56].

Узагальнюючи досвід вітчизняних і зарубіжних вчених, які досліджували та аналізували економічну безпеку, а також оцінивши Методичні рекомендації, затверджені на законодавчому рівні, можна, на нашу думку, виділити основні субіндекси економічної безпеки, що розглядаються нами як репрезентативні (табл. 2).

Фінансова безпека держави є комплексним поняттям, яке включає в себе банківську, боргову, бюджетну, податкову, валютну, грошово-кредитну складові. Тому для ефективної формалізації та оцінки впливу одиниць сукупності, якими у даному випадку є різні набори показників, що характеризують певну складову фінансової безпеки, необхідно розрахувати інтегральний показник безпеки. Запропонована в табл. 3 методика базується на комплексному аналізі індикаторів складових фінансової безпеки. Базовою множиною індикаторів інтегрального індексу є складові фінансової безпеки, які пропонуються різними авторами [5, 7, 10, 12] і відображені в методиці Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [1].

Таблиця 2

Методика оцінки основних складових економічної безпеки

| Складова економічної безпеки | Порогове значення |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| 1 | 2 |
| ДЕМОГРАФІЧНА БЕЗПЕКА | |
| Коефіцієнт природного приросту, на 1 тис. осіб наявного населення | Не менше 1 |
| Коефіцієнт старіння, % | Не більше 18 |
| Загальний коефіцієнт міграційного приросту, на 10 тис. осіб | Не більше 1 |
| ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА | |
| Частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, % | Не менше 50 |
| Рівень імпортової залежності за домінуючим ресурсом у загальному постачанні первинної енергії, % | Не більше 30 |
| Частка імпорту палива з однієї країни (компанії) у загальному обсязі його імпорту, % | Не більше 30 |
| ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА | |
| Коефіцієнт відкритості економіки, % | Не більше 80 |
| Коефіцієнт покриття імпорту експортом, разів | Не менше 1 |
| Питома вага провідної країни в загальному обсязі зовнішньої торгівлі (ЄС-28, Росія) | Не більше 25 |
| Рівень експорту, % | Не більше 50 |
| Рівень імпорту, % | Не більше 50 |
| ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА БЕЗПЕКА | |
| Рівень фінансування інноваційної діяльності | Тенденція до зростання |
| Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, % | Від 20 до 30 |
| Обсяг інвестицій в основний капітал до ВВП, % | Не менше 25 |
| МАКРОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА | |
| Відношення обсягу ВВП на одну особу в Україні до середнього значення в країнах ЄС-28, % | Не менше 75 |

| 1 | 2 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці), % | Не більше 10 |
| Рівень «тінізації» економіки, % ВВП | Не більше 20 |
| Схильність населення до заощаджень, % | Не менше 20-30 |
| Індекс споживчих цін, % | Не більше 102 |
| Темп приросту ВВП, % | Не менше 100 |
| Зайнятість населення у неформальному секторі, % | Не більше 30 |
| Обсяг ВВП на душу населення, % | Не менше 50 (від рівня розвинутих країн) |
| ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА | |
| Величина прожиткового мінімуму в частині набору продуктів харчування | Не менше законодавчо встановленого рівня |
| СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА | |
| Співвідношення загальних доходів 10% найбільш і найменш забезпеченого населення, разів (децильний коефіцієнт) | Не більше 8 |
| Обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, % | Не менше 4 |
| Обсяг видатків зведеного бюджету на освіту, % | Не менше 8,3 |
| Відношення СЗП до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, разів | Не менше 3 |
| Відношення СЗП по всіх галузях економіки до СЗП країн ЄС-28, разів | Не менше 50 |

Таблиця 3

Методика оцінки складових фінансової безпеки

| Складова фінансової безпеки | Порогове значення |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| БАНКІВСЬКА БЕЗПЕКА | |
| Коефіцієнт достатності капіталу (відповідність капіталу активам) | $0,15 \leq K5 \leq 0,5$ |
| Частка іноземного капіталу у статутному капіталу банків, % | 30 – 40 % |
| Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, % | Не більше 5 |
| Частка іноземних банків у загальній кількості банківських установ, % | Не більше 30 |
| Рентабельність активів, % | Не більше 1,5 |
| БОРГОВА БЕЗПЕКА | |
| Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, % | Не більше 55 |
| Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, % | Не більше 25 – 30 |
| Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, % | Більше 100 |
| БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА | |
| Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, % | Не більше 3 – 4 |
| Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, % | Не більше 30 |
| Асигнування на науку, % до ВВП | Не менше 2 |
| Видатки на утримання оборони та армії, % ВВП | Не менше 2 |
| Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП | Не більше 10 – 15 |
| ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА | |
| Рівень податкового навантаження, % | Не більше 40-45 |
| Частка податків у структурі державного бюджету, % | Не менше 60 |
| ВАЛЮТНА БЕЗПЕКА | |
| Обсяг іноземної валюти відносно гривневої маси (рівень доларизації), % | Не більше 10 |
| Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, % | Не більше 50 |
| Індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США, середній за період, % | Не більше 6 |
| ГРОШОВО-КРЕДИТНА БЕЗПЕКА | |
| Рівень інфляції за рік, % | Не більше 7 |
| Рівень монетизації, % | Не більше 50 |
| Різниця середньозваженої ставки за кредитами та облікової ставки НБУ, % | Не більше 10 |

Таким чином, запропоновані нами порогові значення індикаторів економічної безпеки не є нормативними для оцінки та характеристики динаміки рівня економічної безпеки країни, оскільки вони сформовані за показниками економічного розвитку високорозвинених країн світу і тому в Україні не можуть бути рекомендованими для обов'язкового використання. Встановлення порогових величин та інтервалу оптимальних значень повинно мати єдиний загальний рівень, прийнятний для всіх регіонів країни та секторів, галузей і сфер економіки.

ВИСНОВКИ

Запропонована система узагальнюючих показників дасть можливість проаналізувати економічну безпеку в розрізі найбільш значущих індикаторів, а також, не ускладнюючи розрахункову частину, запропонувати заходи щодо зміцнення економічної безпеки в цілому та дослідити фактори, які найбільш суттєво впливають на виявлені негативні довгострокові тенденції.

В умовах невизначеної воєнно-політичної ситуації запропонований науково-методичний підхід оцінки економічної безпеки в розрізі її основних індикаторів деякою мірою втрачає цінність, оскільки підвищується вагомість оцінки показників в контексті національної безпеки і озброєності країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013.
2. Бендесюк О. О. Критерії і індикатори соціально-економічної безпеки / О. О. Бендесюк // Вісник Хмельницького університету. – 2010. – № 1. – С. 7 – 11.
3. Губенко І. В. Особливості формування системи показників економічної безпеки національної економіки / І. В. Губенко // Науковий вісник УДІЕУ. – 2011. – № 4(12). – С. 55 – 60.
4. Лойко В. В. Методичні аспекти регіональної діагностики рівня економічної безпеки / В. В. Лойко // Ефективна економіка. – 20.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1794>
5. Луцик-Дубова Т. О. Основні пріоритети зміцнення фінансової безпеки України / Т. О. Луцик-Дубова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2012. – Вип. 22. – Ч. 2 – С. 1 – 7.
6. Мунтіян В. І. Економічна інтеграція України в Митний союз має позбутися політизування / В. І. Мунтіян // Національне агентство Укрінформ. – 15.01.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ekonomichna_integratsiya_ukraini_v_mitniy_soyuz_mae_pozbutisya_valeriy_muntiyana_1786676
7. Наконечна Н. В. Методологічні підходи щодо оцінювання рівня фінансової безпеки України / Н. В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 281 – 287.
8. Система економічної безпеки держави / Під заг.ред. д. е. н. проф. Сухорукова А. І. // Національний інститут міжнародної безпеки при РНБО України. – К. : ВД «Стилос», 2010. – С. 366 – 394.
9. Сухоруков А. І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13 – 32.
10. Сухоруков А. І. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 5 – 15.
11. Чехович Г. Т. Методичні підходи до оцінки економічної безпеки країн та регіонів / Г. Т. Чехович // Ефективна еко-

номіка. – 05.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2437>

12. Шиян Д. В. Методика оцінки фінансової безпеки банківської системи України / Д. В. Шиян // Ефективна економіка. – 09.12.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=2586>

13. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : КНЕУ, 2012. – 193 с.

14. Якименко О. Г. Методичні засади реалізації державної політики у сфері економічної безпеки / О. Г. Якименко // Економіка та держава. – 2013. – № 5. – С. 137 – 140.

REFERENCES

- Bendesjuk, O. O. "Kryterii i indykatory sotsialno-ekonomichnoi bezpeky" [Criteria and indicators of social and economic security]. *Visnyk Khmelnytskoho universytetu*, no. 1 (2010): 7-11.
- Chekhovych, H. T. "Metodychni pidkhody do otsinky ekonomichnoi bezpeky krain ta rehioniv" [Methodological approaches to assessing the economic security of countries and regions]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2437>
- Hubenko, I. V. "Osoblyvosti formuvannya systemy pokaznykiv ekonomichnoi bezpeky natsionalnoi ekonomiky" [Features of the formation of a system of indicators of economic security of the national economy]. *Naukovyi visnyk UDIEU*, no. 4 (12) (2011): 55-60.
- Loiko, V. V. "Metodychni aspekty rehionalnoi diahnostyky rivnia ekonomichnoi bezpeky" [Methodological aspects of regional diagnostic level of economic security]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1794>
- Lutsyk-Dubova, T. O. "Osnovni priorytety zmitsnennia finansovoi bezpeky Ukrainy" [Key priorities to enhance the financial security of Ukraine]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*, vol. 2, no. 22 (2012): 1-7. [Legal Act of Ukraine] (2013).
- Muntian, V. I. "Ekonomichna intehratsiia Ukrainy v Mytnyi soiuз maie pozbutysia polityzuvannia" [The economic integration of Ukraine into the Customs Union should get rid of politicization]. http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ekonomichna_integratsiya_ukraini_v_mitniy_soyuz_mae_pozbutisya_valeriy_muntiyana_1786676
- Nakonechna, N. V. "Metodolohichni pidkhody shchodo otsiniuvannya rivnia finansovoi bezpeky Ukrainy" [Methodological approaches for assessing the level of financial security of Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.14 (2013): 281-287.
- Sukhorukov, A. I., and Kharazishvili, Yu. M. "Teoretyko-metodolohichni pidkhid do intehralnoi otsinky ta rehulivannya rivnia ekonomichnoi bezpeky derzhavy" [Theoretical and methodological approach to integrated assessment and regulation of the level of economic security]. *Bankivska sprava*, no. 4 (2011): 13-32.
- Sukhorukov, A. I., and Kharazishvili, Yu. M. "Shchodo metodolohii kompleksnoho otsiniuvannya skladnykiv ekonomichnoi bezpeky derzhavy" [Regarding the methodology of integrated assessment components of economic security]. *Stratehichni priorytety*, no. 3 (28) (2013): 5-15.
- Systema ekonomichnoi bezpeky derzhavy* [The system of economic security]. Kyiv: Stylos, 2010.
- Shyian, D. V. "Metodyka otsinky finansovoi bezpeky bankivskoi systemy Ukrainy" [Methods of assessing the financial security of the banking system of Ukraine]. <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=2586>
- Shlemko, V. T., and Binko, I. F. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napriamy zabezpechennia* [The economic security of Ukraine: the nature and direction of software]. Kyiv: KNEU, 2012.
- Yakymenko, O. H. "Metodychni zasady realizatsii derzhavnoi polityky u sferi ekonomichnoi bezpeky" [Methodological principles of state policy in the sphere of economic security]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5 (2013): 137-140.

ІНТЕРЕСИ ТА ПЕРЕВАГИ СТОРІН ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

© 2014 СОЛОДОВНИК О. О.

УДК 334.012

Солодовник О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства

Мета статті полягає у визначенні інтересів учасників сучасних державно-приватних партнерств та обґрунтуванні переваг, яких вони набувають у такій взаємодії, для вироблення дієвих механізмів стимулювання ділової активності в цій сфері та формування комунікативних стратегій для кожного проекту державно-приватного партнерства. Дослідження історичних аспектів формування і розвитку партнерських відносин держави і бізнесу дозволило встановити зміни в цільових орієнтирах сучасних державно-приватних партнерств, які в роботі конкретизовано стосовно інтересів держави, приватних структур і суспільства. Аналізуючи унікальні характеристики кожного з партнерів, було встановлено, що така форма співпраці сприяє більш повній реалізації властивих їм функцій, мінімізації їх «слабкості» і отриманню додаткових вигод у формі переваг. У результаті дослідження було визначено і систематизовано переваги державного і приватного партнерів, яких вони набувають у такій взаємодії, а також переваги проекту, що реалізується на умовах державно-приватного партнерства. Обґрунтовано, що поширення цієї інформації серед потенційних партнерів і громадськості сприятиме розвитку державно-приватного партнерства в Україні та забезпечить позитивне сприйняття суспільством відповідних проектів. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка стратегії розвитку державно-приватного партнерства в Україні і рекомендацій щодо формування комунікативних стратегій для проектів державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інтереси учасників партнерства, переваги партнера.

Бібл.: 11.

Солодовник Олеся Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: solodovnico@rambler.ru

УДК 334.012

UDC 334.012

Солодовник О. А. Интересы и преимущества сторон государственно-частного партнерства

Целью статьи является определение интересов участников современных государственно-частных партнерств и обоснование преимуществ, которые они приобретают в таком взаимодействии, для выработки действенных механизмов стимулирования деловой активности в этой сфере и формирования коммуникативных стратегий для каждого проекта государственно-частного партнерства. Исследование исторических аспектов формирования и развития партнерских отношений государства и бизнеса позволило установить изменения в целевых ориентирах современных государственно-частных партнерств, которые в работе конкретизированы в разрезе интересов государства, частных структур и общества. На основе анализа уникальных характеристик каждого из партнеров установлено, что такая форма сотрудничества способствует более полной реализации свойственных им функций, минимизации их «слабости» и получению дополнительных выгод в форме преимуществ. В результате исследования были определены и систематизированы преимущества государственного и частного партнеров, которые они приобретают в таком взаимодействии, а также преимущества проекта, реализуемого на условиях государственно-частного партнерства. Обосновано, что распространение этой информации среди потенциальных партнеров и общественности будет способствовать развитию государственно-частного партнерства в Украине и обеспечит позитивное восприятие обществом соответствующих проектов. Перспективами последующих исследований в данном направлении является разработка стратегии развития государственно-частного партнерства в Украине и рекомендаций по формированию коммуникативных стратегий для проектов государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, интересы участников партнерства, преимущества партнера.

Библ.: 11.

Солодовник Олеся Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: solodovnico@rambler.ru

Solodovnik Olesia O. Interests and Benefits of the Public-private Partnership Parties

The aim of the article is to determine the interests of participants of modern public-private partnerships and the evidence for the benefits that they receive in such an interaction, to develop effective mechanisms to encourage business activity in this area and the formation of communication strategies for each project, a public-private partnership. Study of historical aspects of the formation and development of partnership between the state and business has allowed establishing of changes in the targets of modern public-private partnerships, which are fleshed out in the context of the work of state, private and public. Based on analysis of the unique characteristics of each of the partners it was found that this form of cooperation contributes to a fuller realization of their inherent functions to minimize their "weakness" and additional benefits in the form of benefits. As a result of the study were identified and systematized advantages of public and private partners, which they acquire in this interaction, as well as the benefits of the project implemented on public-private partnership. It was reasoned that dissemination of this information to potential partners and the public will contribute to the development of public-private partnership in Ukraine and provide a positive public perception of the relevant projects. Prospects for further research in this direction are the development strategy of public-private partnership in Ukraine and recommendations for the creation of communication strategies for public-private partnership.

Key words: public-private partnership, the partnership interests of the participants, the advantages of a partner.

Bibl.: 11.

Solodovnik Olesia O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: solodovnico@rambler.ru

Більшість подій останнього часу, що відбуваються в Україні, вимагають пошуку нових чинників економічного зростання та підвищення рівня довіри суспільства до влади. Безумовно, для подолання проблем, породжених стрімкою динамікою сучасного життя, протиставлення наявних кількісних параметрів економічного розвитку недостатньо. Державі необхідно зосередити увагу на використанні механізмів, які дозволяють і відновити ділову активність суб'єктів господарювання, і забезпечити суспільні інтереси. Одним із таких механізмів, ефективність якого доведена світовим досвідом, є державно-приватне партнерство (ДПП).

Проблеми впровадження режиму ДПП у господарську практику почали ґрунтовно досліджуватися в нашій країні тільки протягом кількох останніх років, тому поки що не сформовано цілісної системи теоретико-методологічних підходів до розвитку такого формату відносин держави і бізнесу в Україні. Окремі аспекти цієї проблематики розглядаються у працях таких вітчизняних вчених, як: І. В. Богдан [1], О. М. Головінов [2, 3], І. В. Запатріна [4], О. М. Москаленко [5], К. В. Павлюк [6], В. П. Полуянов [7], А. І. Федулова [8] та інші. На сьогодні залишається нерозв'язаною низка проблемних питань, зокрема, не вироблено науково обґрунтованих підходів до мотивації державних і приватних партнерів до такої співпраці та не вибудовано механізм обміну інформацією між ними і суспільством стосовно переваг створених партнерств, відсутність яких гальмує розвиток ДПП в Україні.

Мета статті – визначити інтереси учасників сучасних державно-приватних партнерств та обґрунтувати переваги, яких вони набувають у такій взаємодії, для вироблення дієвих механізмів стимулювання ділової активності у цій сфері і формування комунікативних стратегій для кожного проекту ДПП.

Застосування окремих механізмів партнерства держави і бізнесу має давню історію, а пов'язана з ними наукова проблематика вже кілька століть «досліджується ученими країн з ринковою економікою, де відбувалися значні зміни в системі економічних відносин держави і приватного сектора в контексті ліберально-консервативних доктрин» [3]. Аналіз теорії та практики розвитку партнерських відносин між державою і бізнесом дозволяє виокремити такі основні етапи:

1 етап: XVII – XIX ст. – *етап трастовий*, за якого майно, що належить засновнику, передавалося в розпорядження довірчого власника, але дохід з нього отримували бенефіціари [9];

2 етап: XIX – 80-ті роки XX ст. – *етап концесійний*, за якого юридичній або фізичній особі надавалося право на створення та управління об'єктом концесії з метою задоволення громадських потреб на підставі концесійного договору на платній та строковій основі [9];

3 етап: *початок 90-х років XX ст. – теперішній час – етап сучасного ДПП*, який характеризується започаткуванням приватної фінансової ініціативи, появою і розвитком нових форм ДПП, поширенням ДПП у широкому спектрі секторів економіки, формуванням глобальних партнерств. Основними передумовами розвитку такого формату відносин на рубежі XX – XXI ст. стали:

- ✦ необхідність здійснення значних капіталовкладень у модернізацію об'єктів інфраструктури, які через свою стратегічну, економічну та соціальну значущість не можуть бути приватизовані;

- ✦ якісна трансформація економічної та соціальної функцій держави і потреба у підвищенні ефективності їх виконання, неадекватність умовам цивілізаційного розвитку інструментарію фіскальної, інвестиційної, науково-технічної та промислової політики і політики регіонального розвитку;
- ✦ створення умов справедливої конкуренції на ринках товарів і послуг, у т. ч. і суспільних, необхідність підвищення конкурентоспроможності економіки країни та окремих її суб'єктів;
- ✦ криза системи державних фінансів, зростання фіскальних дисбалансів, впровадження жорстких бюджетних обмежень;
- ✦ зростання недовіри в триаді «держави – бізнес – суспільство» у країнах з транзитивною економікою, пов'язане з прорахунками при проведенні реформ в економічній і соціальній сфері.

Звернення до історичних аспектів формування і розвитку партнерських відносин держави і бізнесу дозволяє виявити певні зрушення у визначенні цілей формування сучасних державно-приватних партнерств. Так, якщо на початку 90-х років XX ст. такі партнерства ініціювалися переважно для вирішення проблем економіки – фінансування капіталомістких або малоприбуткових галузей економіки, розвитку інфраструктури, зниження бюджетного дефіциту на всіх рівнях державного управління, підвищення якості публічних послуг, механізм подальшого роздержавлення власності, то на початку XXI ст. цільові орієнтири таких партнерств стали носити більш загальний характер – реалізація суспільнозначущих і пріоритетних для держави проектів, вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем.

Термін «державно-приватне партнерство» чітко вказує на те, що одним із партнерів є держава. Держава, як представник суспільства і влади, забезпечує задоволення потреб суспільства у публічних благах (*public goods*), підтримку державних повноважень і функцій та розвиток нових соціально значущих функцій, які виникають у умовах глобалізації. У зв'язку з цим на державу, як на суб'єкт влади, у сфері ДПП покладаються такі функції:

- ✦ *цілевизначення* – визначення цілей розвитку ДПП у країні та цілей конкретного проекту ДПП, які мають бути орієнтовані на довгострокові інтереси суспільства;
- ✦ *стратегічне планування та програмування* – розробка концепції, стратегії, прогнозів і програм розвитку ДПП, їх узгодження з формами макроекономічного планування в інших сферах економіки (суспільне виробництво, грошово-кредитна, бюджетно-фінансова, інвестиційно-інноваційна, зовнішньоекономічна та ін.);
- ✦ *організація* – формування інституціонального середовища для розробки і реалізації партнерських проектів, що передбачає визначення організаційно-правових засад взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та принципів ДПП, створення органів управління, визначення приватних партнерів, встановлення взаємозв'язку між партнерами, органами управління та громадськими інститутами, розробка конкретних механізмів ДПП, норм, нормативів, методик і т. п.;

- ✦ *регулювання* – вплив держави, як суб'єкта регулювання, на об'єкти державного регулювання економіки (економіка регіонів, економічні сфери, сектори економіки, процес ціноутворення, діяльність підприємств і організацій, підприємницька діяльність та ін.) і зв'язки між ними, за допомогою якого досягається бажаний стан розвитку ДПП у разі виникнення відхилення від заданих параметрів. Використання різних методів державного регулювання та їх комбінації дозволяє органам державної влади впливати на активність державних і приватних партнерів і стейкхолдерів шляхом створення сприятливих умов для розвитку ДПП з метою отримання суспільно корисних результатів. Регулювання охоплює головним чином поточні заходи щодо усунення відхилень, що виникли, від програмно-цільових настанов;
- ✦ *контроль* – безпосередній контроль за виконанням заходів і завдань, досягненням цільових орієнтирів державних програм. На державу також покладаються обов'язки «об'єктивного арбітра, що стежить за дотриманням правил кожною за сторін» [10].

У сучасній економіці «державна є повноправним власником, господарюючим суб'єктом, наділеним відповідними функціями і повноваженнями» [3]. «Накопичений до теперішнього часу арсенал форм і методів ДПП дозволяє при збереженні найважливіших об'єктів державної власності передавати частину повноважень власника приватному сектору. Маються на увазі, насамперед, такі функції, як спорудження, експлуатація та утримання об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури» [11]. Така відмова влади від значної частини своїх адміністративно-господарських функцій відрізняє угоди про ДПП від інших державно-приватних угод і дозволяє покращити виконання державою її основних функцій, а також використати підприємницькі здібності приватних партнерів для підвищення ефективності результатів проекту та збільшення її власного комерційного ефекту.

Інша сторона ДПП – приватний партнер, природно є більш ефективним суб'єктом господарювання, оскільки йому притаманні висока мобільність, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, схильність до інновацій та прийняття ризику, що дозволяє швидше адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі і більш ефективно використовувати комерційні можливості. Знання тонкощів виробничого процесу, багатий досвід ведення переговорів, складання контрактів і здійснення контролю за їх виконанням, ефективне управління та практичне застосування сучасних технологій фінансового менеджменту роблять приватний сектор набагато ефективнішим менеджером проектів.

Основний мотив, яким керується у своїй господарській діяльності приватний партнер і на реалізацію якого спрямовує свої зусилля і засоби, полягає в отриманні максимального прибутку, незалежно від сфери діяльності. «Причому стратегічно мислячий бізнес вибудовує свої пріоритети в першу чергу не просто під розмір прибутків, а в інтересах стійкості одержання доходів від проектів» [10]. Використовуючи таку форму спільної діяльності з державою, як ДПП, підприємства приватного сектора і підприємці – фізичні особи отримують можливість проявити свою бізнес-активність у раніше недоступних для них

сферах ділової та функціональної активності суспільства й розширити таким чином межі своєї діяльності. Загальносвітова тенденція зростання попиту на суспільні послуги, збереження якої прогнозується в майбутньому, дає підстави для висновку, що діяльність у цій сфері стає гарантованим джерелом довгострокового доходу. Можливість стабільно одержувати й збільшувати протягом тривалого часу дохід приваблює приватний сектор, особливо в умовах загострення макроекономічної ситуації, коли попит на інших ринках скорочується. До того ж участь у реалізації суспільнозначущих проектів забезпечує позитивну соціальну рекламу й репутацію приватного партнера, що сприяє зростанню попиту на його продукцію, а також є проявом його корпоративної соціальної відповідальності, забезпечення стандартів якої є обов'язковою умовою допуску компанії на ринки інших країн та міжнародні фінансові ринки.

Приватний сектор, як партнер держави, забезпечує підприємницьку ініціативу, знання, навички та досвід комерційної діяльності, часткове або повне фінансування проекту, оновлення виробничих фондів і впровадження сучасних форм організації виробництва, збереження навколишнього середовища через використання інноваційних технологій та енергозбереження, ефективне управління проектом і ризиками, що виникають у процесі його реалізації. Він, як правило, здійснює оперативну діяльність на різних стадіях проекту: участь у його розробці й оформленні договірних угод, фінансування, створення предмета проекту й введення його в дію, експлуатація результатів проекту, збирання плати зі споживачів, проведення розрахунків з партнерами, повернення (передача) державному партнеру активів у примноженому вигляді тощо.

Розвиток ДПП супроводжується істотним розширенням простору для вільного руху приватного капіталу. При цьому приватні структури отримують можливість інвестування в ті галузі, які раніше були недоступні для них, оскільки вважалися сферою державних капіталовкладень. Але приватні партнери мають різний інвестиційний потенціал, тому не всі з них можуть використати ці можливості у повному обсязі. Так, проекти ДПП, що ініціюються на транспорті та в дорожньому господарстві, у ЖКГ, енергетиці, сфері телекомунікацій тощо, через їх високу вартість і ризикованість можуть бути реалізованими тільки за умови участі в них партнерів, здатних акумулювати значні за обсягами фінансові потоки та адекватно розподіляти ризики не тільки між безпосередніми партнерами по проекту, а й залучати до цього інституції фінансового ринку.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що такими потужними фінансовими партнерами держави ставали великі компанії, фінансово-промислові групи, фінансові і банківські групи, міжнародні фінансові інституції, ТНК. Водночас, «у більшості країн, що розвиваються, коло суб'єктів, які могли брати участь у проектах ДПП у галузях інфраструктури, обмежувалося ТНК» [1], що пояснюється, зокрема, недостатнім розвитком великого бізнесу цих країн. Дієздатні великі корпорації виробляють конкурентоспроможну продукцію, забезпечують раціональне співвідношення спеціалізації національного виробництва, наповнюють державний та місцеві бюджети. Їх участь у проектах ДПП зазвичай веде до збільшення пропозиції інфраструктурних послуг і підвищення їх якості, а також суттєвого зростання бюджетних надходжень. Водночас, такі компанії завжди прагнуть зайняти монопольне стано-

вище на ринку за рахунок інших його учасників, тому без належного регулювання відносин у сфері ДПП проникнення капіталу потужних приватних структур у стратегічні та інфраструктурні галузі може призвести до заміщення державної монополії приватною монополією.

Як свідчить практика, режим ДПП буде сприйматися суспільством позитивно в тому випадку, якщо він сприяє максимально повній реалізації цілей сталого розвитку і забезпечує високі соціальні стандарти. Для суспільства, як глобального споживача публічних послуг, головна перевага ДПП полягає у збільшенні кількості та загальної доступності таких послуг, можливості їх отримати в найкращій спосіб вищої якості за кращою ціною. Але ДПП здатне не тільки забезпечити громадські потреби щодо отримання якісних товарів, робіт і послуг та підвищення добробуту населення, а й стати діалоговою платформою кооперації інтересів і запобігання конфліктам між суспільством і владою / суспільством і бізнесом, об'єднати населення навколо значущих ідей і створити необхідні умови побудови цивілізованого громадянського суспільства. Усе це зумовлює необхідність й актуальність вибудовування комунікаційного процесу, що передбачає постійний обмін інформацією між органами виконавчої влади, приватними структурами і населенням.

Отже, до основних переваг, що отримує держава від партнерства з приватним сектором, можна віднести:

- ✦ зниження навантаження на державне управління та підвищення ефективності виконання завдань, які стоять перед урядами, у досягненні суспільних цілей;
- ✦ стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання і розвитку вітчизняної науки;
- ✦ збільшення інвестиційних можливостей органів влади й активізація внутрішнього та іноземного інвестування пріоритетних для держави і органів місцевого самоврядування проектів;
- ✦ підвищення ефективності функціонування системи державних фінансів і розширення фіскального простору для реалізації завдань соціально-економічного розвитку країни;
- ✦ підвищення ефективності управління державним / комунальним майном;
- ✦ підвищення якості та доступності послуг виробничої і соціальної інфраструктури;
- ✦ зниження ризиків чи їх перерозподіл у бік бізнесу.

Приватний сектор, як сторона ДПП, набуває таких основних переваг:

- ✦ розширення інвестиційних можливостей;
- ✦ отримання доступу до нових ринків, проникнення у раніше недоступні для приватного сектора сфери економічної діяльності і розширення спектра його продукції;
- ✦ зниження невизначеності при прийнятті рішень та полегшення роботи з органами влади у процесі оформлення дозвільної документації, що необхідна для реалізації проекту;
- ✦ збільшення загальної прибутковості бізнесу та зростання масштабу капіталізації підприємств – учасників партнерства;
- ✦ зменшення ризиків;
- ✦ сприятливі умови інноваційного розвитку;
- ✦ розвиток кадрового потенціалу компанії;

- ✦ реалізація соціальної стратегії, що ґрунтується на принципах соціальної відповідальності.

Вирішуючи свої конкретні завдання, кожен партнер вносить у загальний проект власну «ексклюзивність», тому проекти ДПП мають ряд переваг порівняно з проектами, що реалізуються державним і приватним партнером одноосібно, а саме:

- ✦ підвищення статусу проекту за рахунок участі держави на засадах рівності, поділу повноважень і відповідальності з приватним сектором;
- ✦ високе суспільне значення у середньо- та довгостроковій перспективі, більша технологічна ефективність для суспільства.
- ✦ єдині або принаймні погоджені цілі держави і бізнесу, врахування їхніх інтересів і використання переваги впливу на економічні процеси;
- ✦ стабільні довгострокові відносини між державою і приватними партнерами, які не обмежуються часом здійснення однієї транзакції, відсутність будь-якої дискримінації прав партнерів;
- ✦ визначення приватного партнера на основі проведення відкритого конкурсу;
- ✦ прийняття партнерами загального ризику за проектом на спільних засадах та обґрунтований його розподіл між державою і приватними структурами, виходячи з їх можливостей ефективно управляти ризиками.
- ✦ гнучкість та оптимізація рішень, що схвалюються в рамках реалізації проекту, «скорочення транзакційних витрат, пов'язаних з невизначеністю ринкового середовища і властивими йому ризиками, з веденням переговорів і складанням контрактів, здійсненням контролю за їх виконанням» [2];
- ✦ можливість залучення технічної та фінансової допомоги міжнародних організацій розвитку;
- ✦ зниження вартості проекту і витрат часу на його реалізацію;
- ✦ справедливий розподіл комерційних вигод від проекту, формування інноваційних джерел прибутку;
- ✦ «підвищення ефективності використання кадрових ресурсів проекту та його менеджменту» [6].

ВИСНОВКИ

Кожна зі сторін ДПП має власні інтереси, унікальні ресурси і характеристики, узгодження і поєднання яких сприяє більш повній реалізації властивих державі та приватному сектору функцій, що забезпечує умови для досягнення цілей суспільного розвитку, з одного боку, і реалізації підприємницьких ініціатив задля отримання прибутку – з іншого. Поєднання зусиль сторін партнерства дозволяє їм мінімізувати наявну власну «слабкість» і набути додаткових вигод у формі переваг. Для запобігання конфлікту інтересів учасників ДПП і забезпечення позитивного сприйняття суспільством проекту необхідно розробляти комунікативні стратегії для кожного проекту, що реалізується в такому форматі, і налагодити постійний обмін інформацією між органами виконавчої влади, приватними структурами і населенням. Завдяки такій циркуляції інформації бізнес і громадськість виявляються поінформованими щодо цілей і умов проекту ДПП, а також переваг, які може надати поєднання зусиль держави та влади у його реалізації, й відповідних теоретичних застережень. Публічна влада, у свою чергу, отримує «зворотній зв'язок», який

включає в себе сприйняття або несприйняття партнерства, його підтримку чи протистояння йому, пропозиції щодо вдосконалення процесу формування державно-приватних партнерств і сфер їх поширення.

Вважаємо, що перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка стратегії розвитку ДПП в Україні та рекомендацій щодо формування комунікативних стратегій для проектів ДПП. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Богдан І. В. Переваги та ризики участі іноземних інвесторів у проектах публічно-приватного партнерства / І. В. Богдан // *Економіка і прогнозування*. – 2013. – № 2. – С. 43 – 54.

2. Головінов О. М. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. М. Головінов // *Вісник економічної науки України*. – 2010. – № 1. – С. 47 – 51.

3. Головінов О. М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О. М. Головінов, Л. А. Дмитриченко // *Економіка та держава*. – 2010. – № 9. – С. 4 – 8.

4. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І. В. Запатріна // *Економіка і прогнозування*. – 2010. – № 4. – С. 62 – 86.

5. Москаленко О. М. Соціально-економічні результати технологічного державно-приватного партнерства у світі та проблеми його використання в Україні / О. М. Москаленко // *Економічна теорія*. – 2011. – № 4. – С. 15 – 25.

6. Павлюк К. В. Державно-приватне партнерство як механізм фінансування збереження екосистем / К. В. Павлюк, Н. В. Дегтярь // *Фінанси України*. – 2012. – № 9. – С. 83 – 93.

7. Полуянов В. П. Світова практика державно-приватного партнерства в інфраструктурному забезпеченні комунального господарства / В. П. Полуянов // *Економіка України*. – 2012. – № 9. – С. 78 – 88.

8. Федулова Л. І. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства / Л. І. Федулова // *Фінанси України*. – 2012. – № 12. – С. 79 – 92.

9. Мостепанюк А. В. Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства / А. В. Мостепанюк // *Економіка та держава*. – 2011. – № 11. – С. 82 – 85.

10. Брайлівський І. А. Інтереси і вигоди приватного сектора в державно-приватному партнерстві / І. А. Брайлівський // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 8. – С. 232 – 236.

11. Безбах Н. В. Державно-приватне партнерство як альтернативна форма приватизації в Україні / Н. В. Безбах // *Економіка та держава*. – 2011. – № 6. – С. 139 – 142.

REFERENCES

Bohdan, I. V. "Perevahy ta ryzyky uchasti inozemnykh investoriv u proektakh publichno-pryvatnoho partnerstva" [The benefits and risks of participation of foreign investors in projects in public-private partnerships]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2013): 43-54.

Brailivskiy, I. A. "Interesy i vyhody pryvatnoho sektora v derzhavno-pryvatnomu partnerstvi" [Interest and the private sector in public-private partnership]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 232-236.

Bezбах, N. V. "Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak alternatyvna forma pryvatyzatsii v Ukraini" [Public-private partnerships as an alternative form of privatization in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6 (2011): 139-142.

Fedulova, L. I. "Finansovi aspekty derzhavno-pryvatnoho partnerstva" [Financial aspects of public-private partnerships]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2012): 79-92.

Holovinov, O. M. "Derzhavno-pryvatne partnerstvo v innovatsiinii sferi" [Public-private partnerships in innovation]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2010): 47-51.

Holovinov, O. M., and Dmytrychenko, L. A. "Teoretychni zasady i prykladni aspekty derzhavno-pryvatnoho partnerstva" [The theoretical basis and practical aspects of public-private partnerships]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 9 (2010): 4-8.

Mostepaniuk, A. V. "Svitovi dosvid realizatsii proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva" [Global experience in implementing public-private partnerships]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 11 (2011): 82-85.

Moskalenko, O. M. "Sotsialno-ekonomichni rezultaty tekhnolohichnoho derzhavno-pryvatnoho partnerstva u sviti ta problemy ioho vykorystannia v Ukraini" [Socio-economic outcomes of technological public-private partnerships in the world and the problems of its use in Ukraine]. *Ekonomichna teoriia*, no. 4 (2011): 15-25.

Poluianov, V. P. "Svitova praktyka derzhavno-pryvatnoho partnerstva v infrastrukturному zabezpechenni komunalnoho hospodarstva" [World practice of public-private partnerships in infrastructure maintenance utilities]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2012): 78-88.

Pavliuk, K. V., and Dehtiar, N. V. "Derzhavno-pryvatne partnerstvo iak mekhanizm finansuvannia zberezhennia ekosystem" [Public-private partnerships as a mechanism for financing conservation of ecosystems]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2012): 83-93.

Zapatrina, I. V. "Publichno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: perspektyvy zastosuvannia dlia realizatsii infrastrukturykh proektiv i nadannia publichnykh posluh" [Public-private partnership in Ukraine: Prospects for the use of the implementation of infrastructure projects and public services]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 4 (2010): 62-86.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНО-ТОРГОВЕЛЬНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРА

© 2014 ПОПОВА Н. В.

УДК 334.021

Попова Н. В. Особливості проектного підходу до організації транспортно-торговельно-логістичного кластера

Метою даної статті є розгляд особливостей застосування проектного підходу до організації транспортно-торговельно-логістичного кластера (ТТЛК). Кластерний підхід до формування економіки є одним з найбільш ефективних для підвищення конкурентоспроможності регіонів. На етапах формування кластера він має ознаки проекту, тому для його реалізації доцільно застосовувати проектний підхід. Для реалізації проектного підходу розглянуті особливості проектного підходу з оглядом на створення ТТЛК, система управління проектною діяльністю відносно до організації ТТЛК, цикли змін по фазах проекту, напрямки оцінки ефективності проекту, сфери управління проектом створення ТТЛК на основі базових функціональних областей. Ефективне управління проектом створення ТТЛК потребує подальшого моделювання системи управління проектом, розгляду методичних підходів до оцінки ефективності його організації та функціонування, а також апостеріорної оцінки проекту. Методичні підходи до створення ТТЛК на основі проектного підходу можуть використовуватись в регіонах, де є певні умови. Це значною мірою буде сприяти розвитку позитивних наслідків як у економічній, так і у соціальній сферах.

Ключові слова: проектний підхід, кластери, транспортно-логістичний кластер, управління проектом.

Рис.: 2. **Бібл.:** 9.

Попова Надія Василівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри маркетингу, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: pnv-15@mail.ru

УДК 334.021

UDC 334.021

Попова Н. В. Особенности проектного подхода к организации транспортно-торгово-логистического кластера

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей применения проектного подхода к организации транспортно-торгово-логистического кластера (ТТЛК). Кластерный подход к формированию экономики является одним из наиболее эффективных для повышения конкурентоспособности территорий. На этапах формирования кластера он имеет признаки проекта, поэтому для его реализации целесообразно применять проектный подход. Для реализации проектного подхода рассмотрены его особенности для ТТЛК, система управления проектной деятельностью относительно организации ТТЛК, циклы изменений: происходящих на фазах проекта, направления оценки эффективности проекта, области управления проектом создания ТТЛК на основе базовых функциональных областей. Эффективное управление проектом создания ТТЛК требует дальнейшего моделирования системы управления проектом, рассмотрения методических подходов к оценке эффективности его организации и функционирования, а также апостеріорной оценки проекта. Методические подходы к созданию ТТЛК на основе проектного подхода могут использоваться в регионах, где есть определенные условия. Это в значительной степени будет способствовать развитию положительных результатов как в экономической, так и в социальной сферах.

Ключевые слова: проектный подход, кластеры, транспортно-торгово-логистический кластер, управление проектом.

Рис.: 2. **Библ.:** 9.

Попова Надежда Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой маркетинга, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: pnv-15@mail.ru

Popova Nadiia V. Features of the Design Approach to the Organization of Transport and Trade Logistics Cluster

The purpose of this article is to consider the specific application of the design approach to the organization of transport and trade logistics cluster (TTLK). Cluster approach to the formation of the economy is one of the most effective for improving the competitiveness of the territories. On the stages of the cluster formation it has features of a project, so for its implementation it is advisable to use the design approach. To implement the design approach its special features were considered for TTLK, control system of design activities for the TTLK organization, cycles of changes: occurring on project phases, directions assess project performance, project management based on the creation TTLK basic functional areas. Effective project management of TTLK creation requires further simulation of a project management system, review methodologies for assessing the effectiveness of its organization and functioning, as well as a posteriori evaluation of the project. Methodological approaches to the creation of TTLK based design approach can be used in regions where there are certain conditions. This will greatly facilitate the development of positive results, both in economic and social spheres.

Key words: design approach, clusters, transport and trade logistics cluster, project management.

Рис.: 2. **Bibl.:** 9.

Popova Nadiia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Marketing, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: pnv-15@mail.ru

Глобалізація міжнародної торгівлі веде до підвищення товарообміну між країнами. Цьому сприяє ефективно організоване переміщення вантажів, що можливо за умов формування транспортно-логістичних або транспортно-торговельно-логістичних (ТТЛК) кластерів на території України за рахунок вигідного геополітичного розташування територій. Кластерний підхід до формування економіки є одним з найбільш ефективних для підвищення конкурентоспроможності розвитку територій. Тому формування однієї з дев'яти кластерних структур галузевої спрямованості в Харківській області, що має потенціал роз-

витку і зв'язаний з розвитком транспортно-торговельно-логістичної системи, є важливим завданням керівництва регіону. Такі кластери можуть формуватися і в інших регіонах, де є необхідні для цього умови. На етапах формування кластера він має ознаки проекту, тому для його реалізації доцільно застосовувати проектний підхід.

Проектний підхід передбачає управління проектом та оцінку його ефективності. Хоча теорія управління проектами надає методологію створення проектів та ефективної їх реалізації, однак особливості проектного підходу до формування транспортно-логістичних систем і торговель-

них мереж на основі кластеризації потребують подальшого розвитку.

Проблемам створення кластерів і проектного підходу присвячено ряд робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених [1 – 9]. В основному вони зосереджують увагу або на створенні кластерних проектів у конкретній галузі економіки, або на розвитку теорії кластерів, або на питаннях управління конкретними проектами. Як показує аналіз, проблемам створення кластерів на основі проектного підходу в таких суміжних галузях, як транспорт, торгівля та логістика приділяється недостатньо уваги, тому вони потребують подальшого розвитку.

Метою даної статті є розгляд особливостей застосування проектного підходу до організації транспортно-торговельно-логістичного кластера.

Кластер несе на собі відбиток проектних систем, оскільки є плодом свідомих організаційних зусиль осіб, які розглядають формування кластера як управлінський проект [4].

Для організації транспортно-торговельно-логістичного кластера (ТТАК) на основі проектного підходу розглянемо його особливості та переваги.

Проектний підхід в сучасних економічних умовах є фактором забезпечення гнучкості системи управління проектами, який дає змогу на етапі проектування розглянути можливі ризики проекту, слабкі місця, невизначеність, прогнозовану ефективність, а також чіткий план дій щодо його реалізації. Такий підхід дає змогу знизити вплив негативних факторів на стратегічний результат завдяки плануванню та контролю проектної діяльності. Крім того, він дає змогу відійти від жорстких організаційних структур та управлінських технологій і забезпечити бізнес стратегічними конкурентними перевагами.

У цілому можливо говорити сьогодні про зміну основної парадигми бізнесу, який у сучасних умовах розглядають як сукупність проектів.

До особливостей проектного підходу з оглядом на створення ТТАК можна віднести таке:

- ✦ проектний підхід є основою проектного управління. Під проектним управлінням розуміється комплекс заходів, які націлені на досягнення унікального результату (створення транспортно-торговельно-логістичного кластера) в установленний термін (Програма розвитку регіону) в рамках заданого бюджету і мають на меті досягнення запланованого ефекту (економічного, фінансового, соціального);
- ✦ проектне управління можливо розглядати відносно обслуговування споживачів ТТАК, що надає індивідуальність кожному з замовлень;
- ✦ проектне управління має високий інтелектуальний характер, оскільки потребує скоординованості дій по проекту, глибоких розрахунків і всебічного аналізу (скоординованість дій по створенню ТТАК у часі; скоординованість робіт, у тому числі тих, що потребують будівництва об'єктів, оформлення документації, укладання договорів, забезпечення зв'язку тощо);
- ✦ проектний підхід визначає умови, при яких проект буде ефективним і фактори ризику, що впливають на його виконання, мінімальними (ідентифікація ризиків по створенню ТТАК і розробка дій по їх мінімізації);

- ✦ управління проектами потребує ефективного менеджменту та кваліфікованого персоналу, оскільки має обмеження в часі та бюджеті (створення ефективної команди проекту).

Система управління проектною діяльністю відносно організації ТТАК у регіоні повинна задовольняти таким вимогам:

- ✦ орієнтація на задоволення потреб споживачів у послугах транспортно-логістичної системи та торговельної мережі;
- ✦ орієнтація на підтримку прийняття рішень щодо ресурсного забезпечення проекту, у тому числі матеріальними, фінансовими та кадровими;
- ✦ ефективне управління комплексом робіт з реалізації проекту;
- ✦ ефективна система управління людськими ресурсами;
- ✦ гнучка система планування та контролю на основі моніторингу факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Проектний підхід визначає таку схему сфери управління проектом створення транспортно-торговельно-логістичного кластера в регіоні (рис. 1). Вона включає зону управління контрактами, управління проектом та управління реалізацією проекту.

Перш за все визначимо, що управління проектом включає передпроектну, проектну та післяпроектну фазу, тому зона відповідальності по фазам проекту включає таке:

- ✦ *передпроектна фаза* – розробка бізнес-плану створення транспортно-торговельно-логістичного кластера; складання контрактів з питань інвестування; прогнозування ефективності проекту;
- ✦ *проектна фаза* – забезпечення реалізації проекту створення транспортно-торговельно-логістичного кластера;
- ✦ *післяпроектна фаза* – отримання бізнес-результату – ефективно діючого транспортно-торговельно-логістичного кластера – та його апостеріорна оцінка.

Таким чином, проект передбачає цикл змін в бізнесі регіону та отримання бізнес-результату. На рис. 2 представлено схему циклів змін по проекту з моменту його задумки до отримання ефекту. Цикл змін включає такі стадії, як планування змін, створення транспортно-торговельно-логістичного кластера як інструменту змін і управління змінами.

Приблизно 80% проблем і можливостей проекту формується на передпроектній фазі і 20% – на проектній фазі, тому проектний підхід передбачає аналіз питання: хто і як може вплинути на результат, і як цим можна управляти. Результатом цієї оцінки має бути аналіз ризиків проекту, який дає змогу на стадії проектування передбачити можливі зміни в реалізації проекту та їх наслідки, а також чутливість проекту до окремих змін.

Розробка та реалізація проекту створення транспортно-торговельно-логістичного кластера потребує врахування таких зовнішніх факторів:

- ✦ *економічні* – економічні умови формування ТТАК у регіоні;
- ✦ *інфраструктурні* – необхідність в ефективній системі задоволення потреб споживачів у транспортно-логістичному та торговельному обслуговуванні на основі сучасної інфраструктури;

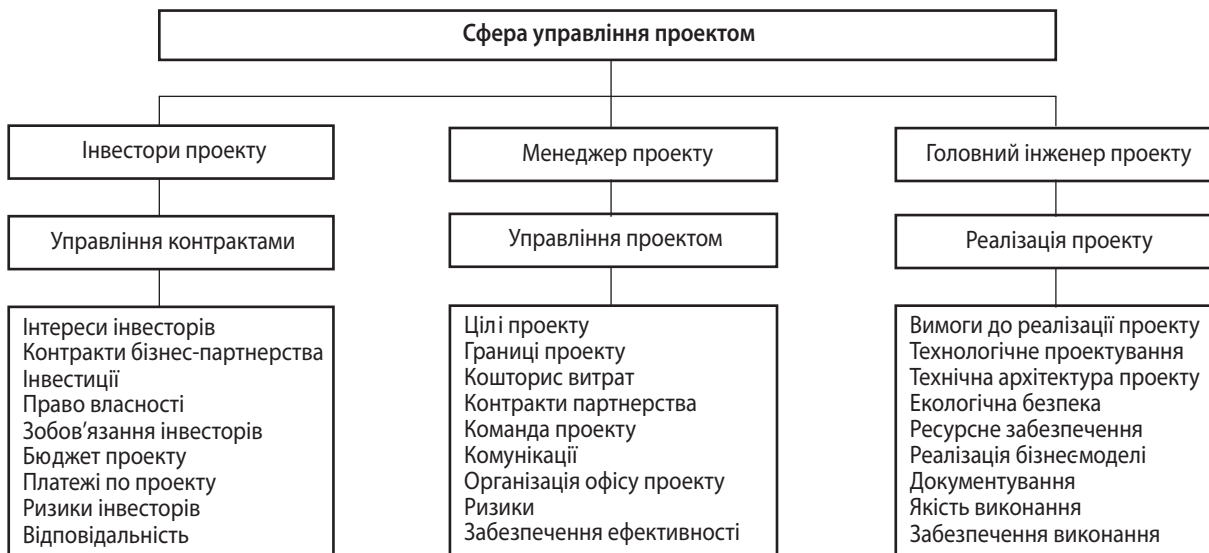


Рис. 1. Сфера управління проектом створення транспортно-торговельно-логістичної системи

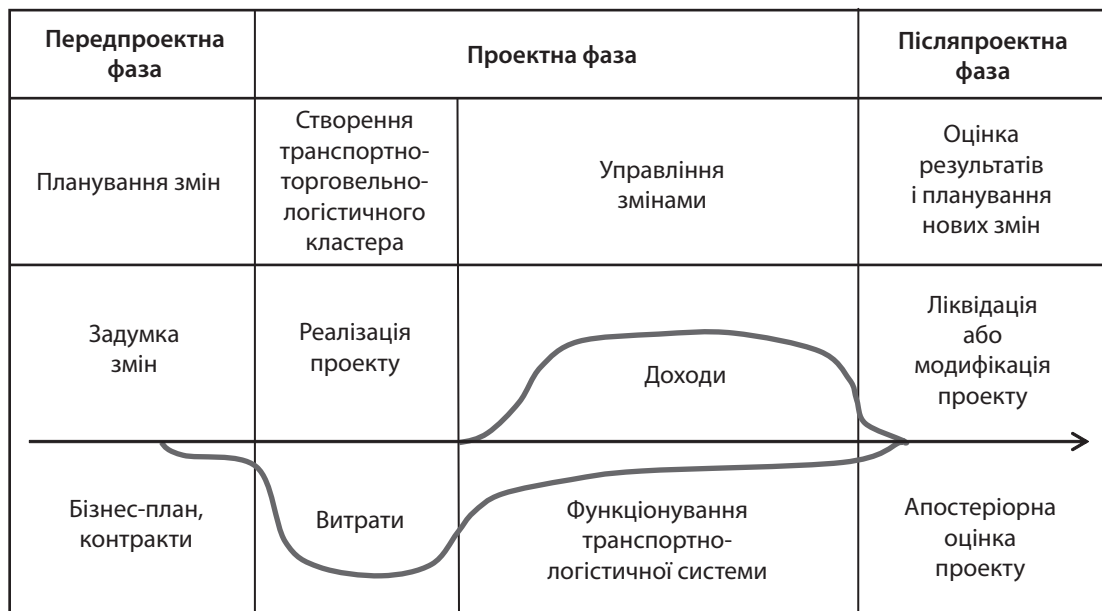


Рис. 2. Цикли змін по фазах проекту

- ✦ *політичні* – підтримка обласною та міською владою створення ТТАК;
- ✦ *соціальні* – забезпечення зайнятості населення регіону за рахунок створення нових робочих місць, надання можливості отримання освіти в галузі транспорту, логістики та торгівлі;
- ✦ *науково-технічні* – використання інновацій, сучасних технологій, наукових досягнень як у технічній, так і в управлінській областях;
- ✦ *природні* – умови реалізації проекту з точки зору місця розташування;
- ✦ *правові* – урахування законодавства для реалізації проекту та забезпечення безперерйного функціонування ТТАК.

Таким чином, створення транспортно-торговельно-логістичного кластера в регіоні на основі врахування особливостей проектного підходу дасть можливість забезпечити ефективність такого проекту.

Фінансування проекту передбачає залучення інвестицій у створення й розвиток транспортно-логістичних і торговельних об'єктів на території регіону за рахунок комплексу робіт з пошуку інвесторів, зацікавлених у створенні та заповненні конкретних об'єктів, сприяння інвесторам у залученні кредитних ресурсів українських і міжнародних банків, фінансових установ.

Ефективність такого проекту буде визначатися за трьома напрямками:

- ✦ економічна ефективність, перш за все, у таких галузях, як торгівля, транспорт і логістика, а також суміжних галузях економіки регіону;
- ✦ соціальна, яка виражається в підвищенні рівня соціальної захищеності жителів регіону, нових робочих місцях, підвищенні рівня заробітних плат, зростанні фінансуванні соціальних об'єктів, створенні нових об'єктів соціальної інфраструктури;

- ✦ бюджетна ефективність, що оцінює вплив проекту на зростання доходів консолідованого бюджету регіону.

Реалізація проектного підходу до створення транспортно-торговельно-логістичного кластера потребує ефективного управління проектом. Спираючись на дев'ять базових функціональних областей управління проектами, які виділяє Американський інститут управління проектами PMI, що встановлює на світовому рівні стандарти в даній професійній області, розглянемо, як ці області відображаються при створенні ТТАК.

Перша область – управління змістом проекту. Зміст проекту (*Project Scope*) визначає продукти (послуги) і роботи, що створюються, і які повинні бути виконані в рамках проекту. Управління змістом проекту має забезпечити включення в проект тільки тих робіт, які забезпечують успішне створення продукту і завершення проекту. Опис змісту проекту включає:

- ✦ *мету проекту і продукту.* Метою створення транспортно-торговельно-логістичного кластера є задоволення потреб споживачів у якісному транспортно-логістичному та торговельному обслуговуванні за рахунок координації дій, сучасної матеріальної бази та інфраструктури, а також кваліфікованого кадрового забезпечення;
- ✦ *вимоги до продукту або послуги та їх характеристики.* Переважну позицію в ТТАК повинні займати комплексні послуги, що включають управління ланцюжком поставок, а не монопослуги по транспортуванню та складуванню, які переважають зараз на ринку транспортно-логістичних послуг;
- ✦ *критерії приймання продукту.* ТТАК повинен задовольняти таким критеріям, як реалістичність і перспективність, мультиплативна впливовість на економіку, стимулювання експорту, комплексність послуг, наявність необхідної інфраструктури, професійна кваліфікація персоналу, збільшення зайнятості, інноваційність, належна маркетингова політика, співфінансування;
- ✦ *межі проекту* – набір правил, що відокремлюють область, яка контролюється учасниками проекту, від області, яка лежить за межами компетенцій учасників. Проект транспортно-торговельно-логістичного кластера має територіальне обмеження, пов'язане з концентрацією підприємств транспортно-логістичної системи та торговельних підприємств, а також вигідним геополітичним розташуванням;
- ✦ *результат проекту* – очікувані, значущі для бізнесу наслідки створення продукту проекту. ТТАК дозволить задовольнити потреби споживачів у якісному обслуговуванні, об'єднати всі вантажопотоки в одному місці, мінімізувати час обробки товарів, збільшити спектр пропонованих бізнесу послуг;
- ✦ *обмеження проекту.* Обмеження проекту створення ТТАК стосуються його фінансування, у тому числі частково за державні кошти та кошти інвесторів проекту. Обмеження також стосуються земельних ділянок, що виділяються під будівництво об'єктів ТТАК;
- ✦ *допущення проекту.* Вони регламентують взаємозв'язок даного проекту із суміжними рішеннями в рамках проекту створення ТТАК;
- ✦ *первісну організацію проекту.* Організаційна схема проекту створення ТТАК включає формування координаційної ради (контролюючого та регулюючого органу), керуючого комітету (вищого органу управління проектом), куратора проекту, який відповідає за виділення ресурсів, ініціативного центру прийняття рішення з боку замовника проекту, менеджера проекту;
- ✦ *ризиків проекту.* Ризики проекту створення ТТАК пов'язані з геополітичними ускладненнями, змінами вантажопотоків, законодавчими рішеннями, ризиками недофінансування тощо. Управління ризиками потребує складання реєстру ризиків і методів їх уникнення або зменшення наслідків;
- ✦ *контрольні події розкладу.* Серед основних контрольних подій проекту створення ТТАК є: формування детального проекту, заключення договорів про співробітництво, початок фінансування робіт, будівництво об'єктів кластера, початок експлуатації проекту;
- ✦ *первісну ієрархічну структуру робіт (ICP).* Формування такої структури проводиться у період створення детального проекту, в якому прописується перелік робіт, порядок і терміни їх виконання;
- ✦ *кошторис витрат із зазначенням порядку величин.* Кошторис створення ТТАК включає всі витрати з джерелами їх фінансування;
- ✦ *вимоги до управління конфігурацією проекту.* Ці вимоги характеризують зміни, які вносяться до проекту в період його реалізації;
- ✦ *вимоги до схвалення.* Перелік вимог, які дають можливість схвалити проект створення ТТАК.

Друга область – управління часом проекту. Управління часом проекту – це процес, за допомогою якого керівник проекту може контролювати терміни виконання проектних завдань, оцінювати результати та ризики. Процес управління часом проекту створення ТТАК має кілька аспектів: з одного боку, він нерозривно пов'язаний з процесом бюджетування та складанням графіка проекту, з іншого боку – з контролем термінів виконання проектних завдань, оцінкою можливих ризиків, і нарешті, з управлінням часом кожного співробітника. Як базову модель, що використовується для управління часом проекту створення ТТАК, можна розглядати детерміновані моделі мережевого планування, де зв'язки між окремими завданнями проекту жорстко задані.

Третя область – управління вартістю. Управління вартістю (витратами) проекту створення ТТАК включає в себе такі процеси: оцінку вартості проекту; бюджетування проекту, тобто встановлення цільових показників витрат на реалізацію проекту; контроль вартості (витрат) проекту, постійної оцінки фактичних витрат, порівняння з раніше запланованими в бюджеті та розробку заходів коригуючого і застережливого характеру.

Четверта область – управління якістю. Проблема якості є проблемою економічної, оскільки визначає конкурентоспроможність, а значить, і життєздатність ТТАК. Економічні критерії оцінки якості засновані на оцінці сукупності споживчих потреб щодо послуг ТТАК. Тому якість проектного продукту (ТТАК) вимірюється системою показників, які відображають його характеристики.

П'ята область – управління матеріальними ресурсами. Управління матеріальними ресурсами проекту створення ТТАК включає процеси, пов'язані з матеріаль-

ним забезпеченням виконання робіт по проекту. Вони повинні базуватися на логістиці проекту, формуванні потоків матеріальних ресурсів по етапах реалізації проекту.

Шоста область – управління людськими ресурсами (персоналом). Вона включає: визначення загальної стратегії формування команди проекту; планування забезпечення проекту людськими ресурсами; залучення, відбір та оцінку персоналу; підвищення кваліфікації, підготовку та перепідготовку персоналу для ТТАК; систему просування по службі (управління кар'єрою); ефективне використання персоналу в плані організації робіт, робочих місць, умов праці, соціальних умов; управління заробітною платою і витратами на персонал. ТТАК повинен відрізнитися особливою ефективністю у сфері рекрутування та підвищення кваліфікації кадрів. Регіон формування ТТАК має володіти величезним потенціалом робочої сили і широким спектром програм навчання на всіх кваліфікаційних рівнях. Поряд з можливостями отримати комерційні і робітничі професії в системі освіти повинен бути великий перелік спеціальностей вищої освіти рівня бакалавр, магістр. Тим самим забезпечується високий потенціал добре навчених фахівців, що є вирішальним фактором у конкурентоспроможності підприємств, які входять до ТТАК.

Сьома область – управління ризиками – включає такі процеси: планування управління ризиками (вибір підходів і планування діяльності з управління ризиками проекту); ідентифікацію ризиків (визначення ризиків, здатних вплинути на проект, і документування їх характеристик); якісна оцінка ризиків (якісний аналіз ризиків і умов їх виникнення з метою визначення їх впливу на успіх проекту); кількісна оцінка (кількісний аналіз ймовірності виникнення та впливу наслідків ризиків на проект); планування реагування на ризики (визначення процедур і методів з ослаблення негативних наслідків ризикових подій та використанню можливих переваг); моніторинг та контроль ризиків (моніторинг ризиків та оцінка ефективності дій з мінімізації ризиків).

Восьма область – управління інформацією та комунікаціями. Створення та реалізація проекту ТТАК потребує обробки великого обсягу інформації, тому створення баз даних та ефективне управління ними неможливо без застосування спеціалізованих програм з логістики, торгівлі та транспортного управління. Управління комунікаціями забезпечує підтримку системи зв'язку (взаємодій) між учасниками проекту, передачу управлінської та звітної інформації, спрямованої на забезпечення досягнення цілей проекту. Кожен учасник проекту повинен бути підготовлений до взаємодії в рамках проекту відповідно до його функціональних обов'язків.

Дев'ята область – інтеграційне управління. При формуванні та реалізації проекту створення ТТАК необхідно розвивати інтеграційний підхід до організації управління проектом, який концентрував би всі зусилля на стратегічному плані ТТАК і підкреслював би необхідність досконалого володіння методикою управління проектами працівниками для успішного доведення проекту до завершення. Інтегрування проекту створення ТТАК зі стратегією потребує для деяких підприємств, що входять до кластеру, перетворення всього процесу управління бізнесом, для інших ця інтеграція означатиме встановлення зв'язків між уже наявними розрізненими підсистемами і перенесення уваги на систему в цілому. У центрі уваги при інтеграції в управлінні проектом знаходяться дві ключові області. Перша – це інтегрування проекту створення ТТАК зі стратегічними планами підприємств і організацій, що беруть участь

у проекті. Друга – інтеграція всередині процесу управління проектом.

ВИСНОВКИ

Проектний підхід до створення транспортно-торгівельно-логістичного кластера має свої особливості, які пов'язані з етапами організаційної діяльності, ресурсним забезпеченням, інноваційними методами проектного управління і передбачає цикл змін в бізнесі регіон. Він включає необхідність створення сучасних термінально-логістичних комплексів, розвиток послуг доданої вартості, впровадження електронних систем управління рухом транспортних потоків, застосування нових технологій і механізмів, що дозволяють підвищити продуктивність і якість послуг для всіх споживачів. Ефективне управління проектом створення транспортно-торгівельно-логістичного кластера потребує подальшого моделювання системи управління проектом організації транспортно-логістичної системи, розгляду методичних підходів до оцінки ефективності його організації та функціонування, а також апостеріорної оцінки проекту. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Банзекуливахо Ж. М.** Эффективность управления транспортным хозяйством в логистической системе / Ж. М. Банзекуливахо // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2010. – № 10. – С. 93 – 98.
- 2. Бродецкий Г.** Эффективные инструменты многокритериальной оптимизации в логистике / Г. Бродецкий, Н. Бродецкая, Д. Гусев // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. – № 2. – С. 157 – 165.
- 3. Ванюшкин А. С.** Мотивационный механизм участия крупного и среднего бизнеса в проектной экономике / А. С. Ванюшкин // Управление проектами та розвиток виробництва : 36. наук.пр. – Луганськ : Вид-во СЧУ ім. В.Даля, 2012. – № 1 (41). – С. 19 – 29.
- 4. Клейнер Г. Б.** Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории / Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б. Нагрудная // Отраслевые рынки. – 2008. – № 5-6 (18) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kleiner.ru/arpab/klaster.html>
- 5. Козырь Б. Ю.** Кластерные системы в проектах развития морских торговых портов Украины / Б. Ю. Козырь // Управление развитием складных систем. – 2011. – № 6. – С. 99 – 102.
- 6. Меньшенина И. Г.** Кластерообразование в региональной экономике : монография / И. Г. Меньшенина, Л. М. Капустина ; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
- 7. Нестеров С. Ю.** Методика повышения эффективности региональных логистических систем / С. Ю. Нестеров // Грузовое и пассажирское автохозяйство. – 2010. – № 11. – С. 52-55.
- 8. Соколенко С. І.** Інноваційні кластери за кордоном та в Україні – інструмент розвитку конкурентоспроможності національної та регіональної економіки / С. І. Соколенко // IV національний форум з питань регіонального розвитку «Стратегії конкурентоспроможності регіонів в умовах глобалізації: український та закордонний досвід». – К., 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rgd.org.ua/project.../4th.../sokolenco.ppt
- 9.** Управление рисками проекта // Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/project/section_36/article_382/

REFERENCES

Banzekulivakho, Zh. M. "Effektivnost upravleniia transportnym khoziaystvom v logisticheskoy sisteme" [Driving efficiency management in the logistics system]. *Vestnik Polotskogo gosudarst-*

vennogo universiteta. Seriya "Ekonomicheskie i iuridicheskie nauki", no. 10 (2010): 93-98.

Brodetskiy, G., Brodetskaia, N., and Gusev, D. "Effektivnye instrumenty mnogokriterialnoy optimizatsii v logistike" [Effective tools for multiobjective optimization in logistics]. *RISK: resursy, informatsiia, snabzhenie, konkurentsia*, no. 2 (2010): 157-165.

Kleyner, G. B., Kachalov, R. M., and Nagrudnaia, N. B. "Sintez strategii klastera na osnove sistemno-integratsionnoy teorii" [Synthesis of cluster strategies based on system-integration theory]. <http://www.kleiner.ru/arpab/klaster.html>

Kozyr, B. Yu. "Klasternye sistemy v proektakh razvitiia morskikh torgovykh portov Ukrainy" [Cluster systems development projects commercial seaports of Ukraine]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, no. 6 (2011): 99-102.

Menshenina, I. G., and Kapustina, L. M. *Klasteroobrazovanie v regionalnoy ekonomike* [Clustering in the regional economy]. Ekaterinburg: UrGEU, 2008.

Nesterov, S. Yu. "Metodika povysheniia effektivnosti regionalnykh logisticheskikh sistem" [Technique improve the efficiency of regional logistics systems]. *Gruzovoe i passazhirskoe avtokhoziaystvo*, no. 11 (2010): 52-55.

Sokolenko, S. I. "Innovatsiini klasteri za kordonom ta v Ukraini – instrument rozvytku konkurentospromozhnosti natsionalnoi ta rehionalnoi ekonomiky" [Innovative clusters abroad and in Ukraine – a tool of competitiveness of the national and regional economy]. www.rgd.org.ua/project.../4th.../sokolenko.ppt

"Upravlenie riskami proekta" [Project Risk Management]. *Tekhnologii korporativnogo upravleniia*. http://www.iteam.ru/publications/project/section_36/article_382

Vaniushkin, A. S. "Motivatsionni mekhanizm uchastiia krupnogo i srednego biznesa v proektnoi ekonomike" [Motivational mechanism of participation of large and medium-sized businesses in the project economics]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, no. 1 (41) (2012): 19-29.

УДК 338.2: 332.142.2

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СОЦІОГУМАНІТАРНІЙ СФЕРІ В УМОВАХ ДЕПРЕСИВНОСТІ ТЕРИТОРІЇ

© 2014 ПЕТРЕНКО К. В.

УДК 338.2: 332.142.2

Петренко К. В. Соціальна відповідальність у соціогуманітарній сфері в умовах депресивності територій

У статті розкрито та обґрунтовано сутність соціальної відповідальності в умовах депресивності регіонів України. Розглянуто роль корпоративної та громадської соціальної відповідальності як потужного фактора розв'язання соціальних проблем суспільства і водночас зростання економічного потенціалу, особливо на депресивних територіях. Запропоновано комплекс заходів щодо реалізації стратегій розвитку різних за рівнем економічного розвитку територій. За результатами зазначеного дослідження було запропоновано бажані напрями розвитку територій та шляхи подолання виявлених проблем у соціогуманітарній сфері. Основну увагу звернено на необхідність посилення ролі соціальної відповідальності та її популяризації з боку громадянського суспільства та держави щодо вирішення соціальних проблем у соціогуманітарній сфері, особливо в депресивних регіонах.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціогуманітарна сфера, управління розвитком, депресивна територія.

Бібл.: 11.

Петренко Катерина Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: pkatya@bigmir.net

УДК 338.2: 332.142.2

Петренко Е. В. Социальная ответственность в социогуманитарной сфере в условиях депрессивности территории

В статье раскрыта и обоснована сущность социальной ответственности в условиях депрессивности регионов Украины. Рассмотрена роль корпоративной и общественной социальной ответственности как мощного фактора решения социальных проблем общества и одновременно роста экономического потенциала, особенно на депрессивных территориях. Предложен комплекс мероприятий по реализации стратегий развития различных по уровню экономического развития территорий. По результатам указанного исследования были предложены желательные направления развития территорий на пути преодоления выявленных проблем в социогуманитарной сфере. Основное внимание обращено на необходимость усиления роли социальной ответственности и ее популяризации со стороны гражданского общества и государства по решению социальных проблем в социогуманитарной сфере, особенно в депрессивных регионах.

Ключевые слова: социальная ответственность, социогуманитарная сфера, управление развитием, депрессивная территория.

Библ.: 11.

Петренко Катерина Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: pkatya@bigmir.net

UDK 338.2: 332.142.2

Petrenko Kateryna V. Social Responsibility in the Field of Socio-humanitarian Conditions in Depressed Areas

The article disclosed and justified the essence of social responsibility in terms of depressed regions of Ukraine. The role of corporate social responsibility and public as a powerful factor for social problems solution and at the same time economic growth potential, especially in depressed areas was examined. The complex of measures for the implementation of development strategies for territories with different levels of economic development was suggested. According to the results of the study the desired direction of development of territories in overcoming the problems identified in the socio-humanitarian sphere were offered. The attention is focused on the need to strengthen the role of social responsibility and its promotion by the state and civil society to address social problems in the socio-humanitarian sphere, especially in depressed areas.

Key words: social responsibility, social humanitarian sphere, development management, depressed areas.

Bibl.: 11.

Petrenko Kateryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economy, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: pkatya@bigmir.net

vennogo universiteta. Seriya "Ekonomicheskie i iuridicheskie nauki", no. 10 (2010): 93-98.

Brodetskiy, G., Brodetskaia, N., and Gusev, D. "Effektivnye instrumenty mnogokriterialnoy optimizatsii v logistike" [Effective tools for multiobjective optimization in logistics]. *RISK: resursy, informatsiia, snabzhenie, konkurentsia*, no. 2 (2010): 157-165.

Kleyner, G. B., Kachalov, R. M., and Nagrudnaia, N. B. "Sintez strategii klastera na osnove sistemno-integratsionnoy teorii" [Synthesis of cluster strategies based on system-integration theory]. <http://www.kleiner.ru/arpab/klaster.html>

Kozyr, B. Yu. "Klasternye sistemy v proektakh razvitiia morskikh torgovykh portov Ukrainy" [Cluster systems development projects commercial seaports of Ukraine]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, no. 6 (2011): 99-102.

Menshenina, I. G., and Kapustina, L. M. *Klasteroobrazovanie v regionalnoy ekonomike* [Clustering in the regional economy]. Ekaterinburg: UrGEU, 2008.

Nesterov, S. Yu. "Metodika povysheniia effektivnosti regionalnykh logisticheskikh sistem" [Technique improve the efficiency of regional logistics systems]. *Gruzovoe i passazhirskoe avtokhoziaystvo*, no. 11 (2010): 52-55.

Sokolenko, S. I. "Innovatsiini klasteri za kordonom ta v Ukraini – instrument rozvytku konkurentospromozhnosti natsionalnoi ta rehionalnoi ekonomiky" [Innovative clusters abroad and in Ukraine – a tool of competitiveness of the national and regional economy]. www.rgd.org.ua/project.../4th.../sokolenko.ppt

"Upravlenie riskami proekta" [Project Risk Management]. *Tekhnologii korporativnogo upravleniia*. http://www.iteam.ru/publications/project/section_36/article_382

Vaniushkin, A. S. "Motivatsionni mekhanizm uchastiia krupnogo i srednego biznesa v proektnoi ekonomike" [Motivational mechanism of participation of large and medium-sized businesses in the project economics]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, no. 1 (41) (2012): 19-29.

УДК 338.2: 332.142.2

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СОЦІОГУМАНІТАРНІЙ СФЕРІ В УМОВАХ ДЕПРЕСИВНОСТІ ТЕРИТОРІЇ

© 2014 ПЕТРЕНКО К. В.

УДК 338.2: 332.142.2

Петренко К. В. Соціальна відповідальність у соціогуманітарній сфері в умовах депресивності територій

У статті розкрито та обґрунтовано сутність соціальної відповідальності в умовах депресивності регіонів України. Розглянуто роль корпоративної та громадської соціальної відповідальності як потужного фактора розв'язання соціальних проблем суспільства і водночас зростання економічного потенціалу, особливо на депресивних територіях. Запропоновано комплекс заходів щодо реалізації стратегій розвитку різних за рівнем економічного розвитку територій. За результатами зазначеного дослідження було запропоновано бажані напрями розвитку територій та шляхи подолання виявлених проблем у соціогуманітарній сфері. Основну увагу звернено на необхідність посилення ролі соціальної відповідальності та її популяризації з боку громадянського суспільства та держави щодо вирішення соціальних проблем у соціогуманітарній сфері, особливо в депресивних регіонах.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціогуманітарна сфера, управління розвитком, депресивна територія.

Бібл.: 11.

Петренко Катерина Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: pkatya@bigmir.net

УДК 338.2: 332.142.2

Петренко Е. В. Социальная ответственность в социогуманитарной сфере в условиях депрессивности территории

В статье раскрыта и обоснована сущность социальной ответственности в условиях депрессивности регионов Украины. Рассмотрена роль корпоративной и общественной социальной ответственности как мощного фактора решения социальных проблем общества и одновременно роста экономического потенциала, особенно на депрессивных территориях. Предложен комплекс мероприятий по реализации стратегий развития различных по уровню экономического развития территорий. По результатам указанного исследования были предложены желательные направления развития территорий на пути преодоления выявленных проблем в социогуманитарной сфере. Основное внимание обращено на необходимость усиления роли социальной ответственности и ее популяризации со стороны гражданского общества и государства по решению социальных проблем в социогуманитарной сфере, особенно в депрессивных регионах.

Ключевые слова: социальная ответственность, социогуманитарная сфера, управление развитием, депрессивная территория.

Библ.: 11.

Петренко Катерина Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: pkatya@bigmir.net

УДК 338.2: 332.142.2

Petrenko Kateryna V. Social Responsibility in the Field of Socio-humanitarian Conditions in Depressed Areas

The article disclosed and justified the essence of social responsibility in terms of depressed regions of Ukraine. The role of corporate social responsibility and public as a powerful factor for social problems solution and at the same time economic growth potential, especially in depressed areas was examined. The complex of measures for the implementation of development strategies for territories with different levels of economic development was suggested. According to the results of the study the desired direction of development of territories in overcoming the problems identified in the socio-humanitarian sphere were offered. The attention is focused on the need to strengthen the role of social responsibility and its promotion by the state and civil society to address social problems in the socio-humanitarian sphere, especially in depressed areas.

Key words: social responsibility, social humanitarian sphere, development management, depressed areas.

Bibl.: 11.

Petrenko Kateryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economy, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: pkatya@bigmir.net

Розвиток українського господарства, інтеграційні процеси України у світову економічну систему ставить перед українськими компаніями і підприємствами та регіонами нові завдання, одне з яких пов'язане з корпоративною та громадською соціальною відповідальністю. Розвиток ринкових відносин приводить до розуміння, що від бізнесу очікують не тільки якісних послуг, чесною сплати податків, але й участі у вирішенні соціальних проблем.

Сьогодні для українського бізнесу це нова проблема, оскільки в умовах кризового стану економіки більша увага приділялась стабілізації економіки, а не соціальній відповідальності підприємств у різних секторах економіки чи територіальних органів влади. Проблеми соціального розвитку та відповідальності загострюються настільки швидко, що можуть ставити під загрозу темпи економічного зростання не лише окремого регіону, а й країни в цілому. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з питань регулювання соціогуманітарної сфери та соціальної відповідальності свідчить про те, що важливу роль у вирішенні цих проблем відіграли такі вітчизняні та зарубіжні фахівці, як Д. Кроутер, І. Альошина, А. Андрющенко, Г. Арас, Є. Ахромкін, В. Воробей, О. Зайчук, В. Жуковська, В. Кравців, А. Куліш, Е. Лібанова, О. Малиновська, Н. Оніщенко, О. Осауленко, С. Пирожков, О. Позняк, Л. Романова, А. Ротовський, Л. Хижняк та інших. Крім того, питанням соціального та економічного розвитку присвячувались праці С. Вовканич, В. Говорухи, В. Куценко, В. Меленюк, М. Хвесик та інших.

Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку соціогуманітарної сфери України та визначення впливу соціальної відповідальності на соціогуманітарну сферу в умовах депресивності розвитку регіонів країни.

У міжнародній економічній практиці існує думка, що принцип соціальної відповідальності є одним із складових успішної стратегії, що зміцнює бізнес-імідж, репутацію організацій, приваблює клієнтів та утримує найкращих працівників, а також прискорює економічний ефект у веденні бізнесу. Саме завдяки такій співпраці бізнесу і громадських організацій значна частина соціальних проблем депресивного регіону могла би бути успішно вирішеною. Проте основною проблемою є не небажання працювати в даному напрямку, а підміна терміна «соціальна відповідальність» поняттям «благодійність» [6, 11]. Дослідження в ділянці соціально відповідального бізнесу, проведене UMG-Research International в Україні ще на початку 2007 р., показали, що 64% опитаних респондентів розуміють «соціальну відповідальність» як відповідальність бізнесу перед суспільством [1].

Корпоративна соціальна відповідальність (*Corporate Social Responsibility*) – це прозора і відкрита діяльність, що, у першу чергу, базується на моральних, культурних та етичних цінностях, повазі до своїх громадян (працівників, акціонерів, споживачів, тощо) і на піклуванні над навколишнім середовищем.

Благодійництво на відміну від соціальної відповідальності являє собою короткострокову дію з надання матеріальної допомоги. Соціальна відповідальність – це тривалий процес, спрямований на покращення соціальної сфери. Це не лише надання матеріальних, а й суспільно необхідних моральних благ.

Специфіка розуміння соціальної відповідальності в Україні сприяє тому, що бізнес не усвідомлює себе як окре-

мий соціально активний клас, який має значний вплив на процеси, що проходять в суспільстві. Крім того, саме суспільство все ще негативно налаштоване у ставленні до бізнесу [5, с. 24]. До того ж, бізнес в Україні не володіє достатнім досвідом діяльності у даній сфері. Соціальна відповідальність бізнесу передбачає відповідальність перед усім громадянським суспільством, власними працівниками і державою [2].

На сьогодні в Україні, на жаль, неможливо реалізувати всі засади соціальної відповідальності, оскільки ми маємо слабку інституалізацію бізнесу, відсутність зацікавленості в даній сфері бізнес-структур, що пов'язано із роллю держави і з проблемами у законодавчій сфері, крім того, немає масової свідомості громадян України. Поряд з об'єктивними чинниками погіршення ситуації, особливо в депресивних регіонах, у суспільстві важливу роль відіграють суб'єктивні чинники. Безпрецедентна соціальна диференціація, масове розповсюдження бідності, спроба перекласти тягар кризових явищ на плечі пересічних громадян, згортання соціальних трансфертів підтримки рівня та якості їх життя – результат соціальної безвідповідальності держави і бізнесу, громадянського суспільства.

Досвід країн з розвинутою економікою показує, що соціальна відповідальність корисна усім громадянам, компанії, державі, суспільству, оскільки реалізація цільових соціальних проектів не менш важлива, ніж відрахування в бюджет на соціальні потреби держави [7]. Багато громадських організацій впроваджують вдалі соціальні проекти, які виконують і без допомоги влади та які тісно співпрацюють із бізнесом, і реалізують свої проекти.

На сучасному етапі розвитку особливої актуальності набрало вирішення регіональних проблем соціального характеру в депресивних регіонах, які можна вирішити із застосуванням принципів соціальної відповідальності, оскільки традиційні способи та методи неспроможні покращити ефективність реалізації механізму регулювання соціального розвитку.

На сьогодні механізм вирішення соціогуманітарних проблем носить лише формальний характер, а соціальний розвиток виступає похідною від розвитку економіки регіону чи економіки країни в цілому [3]. За оптимістичного сценарію – піднесення економіки приводить до соціального розвитку регіону, а в регіонах України, навпаки, спостерігається розрив, виражений неспроможністю перетворити економічне піднесення в регіонах з більш-менш сталим розвитком у зростання соціальних стандартів, формування соціальних інститутів та інфраструктури. Тому, як наслідок, можна стверджувати, що традиційні механізми, інструменти та підходи, що ґрунтуються на делегуванні права реалізації соціальної політики через складання та затвердження планів, залишаються неефективними, а відсутність регуляторних повноважень та управлінських механізмів залишається перепорою підвищення ефективності, формування та реалізації стратегій соціального розвитку регіону [3].

Проведені реформи в системі державного регулювання соціогуманітарного розвитку, як свідчить практика, не приводять до очікуваних змін і результатів. Негативні наслідки проведених реформ у регіонах країни в галузях соціальної та економічної інфраструктури мали місце внаслідок: недостатності інформаційного забезпечення; недооцінки чинників, що впливають на прибутковість та ефективність проектів; недосконалості інструментів, що запроваджуються; наявності сильного політичного впливу на діяльність місцевих громад.

Проте, аналіз застосовуваного досвіду державного регулювання соціогуманітарної та економічної сфери дозволяє оцінити та обрати ті необхідні методи трансформації, що нададуть можливість забезпечити накопичення соціального інфраструктурного розвитку та економічного зростання.

Визначення тенденцій та закономірностей соціального та економічного розвитку, виявлення основних чинників і факторів, що впливають на кризу в розвитку території, вивчення природно-ресурсної, соціально-економічної, екологічної бази складають основу для подальшої розробки прогнозів і програм з питань комплексного розвитку регіону [10].

Як засвідчує досвід, необхідно відновити довгострокове планування. На нашу думку, план повинен стати концепцією соціального та економічного розвитку на довгостроковий період, бути всебічно розглянутим і затвердженим після детального обговорення. Крім того, він має стати механізмом для виконання не лише бюджету депресивної території на відповідний період, а й бути заснованим на соціальній відповідальності як місцевої громади, так і органів влади. Інші документи щодо перспективного планування безпосередньо уточнюють і конкретизують цілі та задачі при розробці річних програм економічного та соціального розвитку, виходячи з потреб і наявних ресурсів регіону.

На сьогодні досить складним залишається вирішення питання щодо взаємодії між різними організаційно-управлінськими структурами в процесі розробки програм соціально-економічного розвитку та затвердженні їх фінансування в бюджеті. На нашу думку, не лише бюджетний процес у межах певної території може стимулювати економіку до продукування соціальних стандартів і гарантій та створення повноцінного ринку соціальних послуг, а й соціальна відповідальність громадських організацій. В останні роки відбувається розрив у часі при складанні бюджету та плану не лише розвитку регіону, а й країни в цілому. Практика і теоретичні дослідження показують, що найбільш ефективно розробляти і програму, і бюджет разом, або зупинитися на одному документі, який би об'єднав переваги двох документів.

Отже, на сьогодні основними засобами для застосування організаційно-економічного механізму регулювання соціогуманітарного та економічного розвитку регіональних депресивних систем економічного простору на основі модернізації процесів залишаються розробка та запровадження програм, проектів, прогнозних планів, створення спеціальних вільних економічних зон, спільних підприємств, налагодження міжнародного товарообміну тощо, тобто реалізація тактичних планів і конкретних дій, узгоджених із довгостроковою стратегією, яка закладена в концепцію розвитку регіону.

Тактика при цьому виступає в ролі інструментів, які застосовують для впровадженню в дію перспективних завдань. До кола тактичних завдань входять: вивчення потенційних можливостей депресивних територій та можливих реакцій регіональних господарських систем відносно тактичних заходів; розробка способів тактичного впливу та найбільш ефективних засобів; здійснення тактичних заходів [4, с. 73].

У загальному вигляді залежно від того, на якому рівні розвитку перебуває регіон, пропонується обрання однієї чи декількох із наведених нижче базових стратегій для подальшого функціонування соціально відповідальних господарських систем територій.

1. *Стратегія зростання*, яка зорієнтована на максимально можливе використання усіх наявних ресурсів регіону при щорічному перевищенні рівня розвитку показників над досягнутими в минулому. Цю стратегію доцільно використовувати для високорозвинутих регіонів, для яких є характерною швидка зміна технологій.

2. *Стратегія стабілізації*. Дана стратегія може використовуватись для господарських систем регіону зі стабільною технологією, у яких встановлюються цілі «від досягнутого» з подальшим коригуванням на зміну умов зовнішнього середовища (наприклад, правові обмеження, тощо). Вона розробляється для господарських систем регіону, які досягли відповідного рівня розвитку при недостатньо раціональному використанні регіональних ресурсів.

3. *Стратегія фокусування*. При використанні даної стратегії виділяється один із регіональних пріоритетів, на реалізацію якого спрямовується максимум зусиль діючих суб'єктів господарювання. Ефективність даної стратегії залежить як від вдалого вибору пріоритету, так і від системи зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливатимуть на її впровадження.

4. *Стратегія глобалізації регіонального співробітництва*. Вона обумовлює встановлення прямих зв'язків між регіонами та сусідніми державами і передбачає включення регіональних господарських систем економічного простору у процес розробки великих міжрегіональних проектів.

5. *Стратегія економії*, по своїй суті, захисною стратегією. Вона передбачає здійснення комплексу заходів, які забезпечують вихід господарських систем з кризового стану в максимально короткий термін з орієнтацією на місцеві ресурси та резерви.

6. *Стратегія виживання* має застосовуватися до таких господарських систем економічного простору, показники діяльності яких мають сталу тенденцію до погіршення. Її доцільно використовувати також для депресивних територій.

У загальних характеристиках механізм державного регулювання соціогуманітарного розвитку необхідно застосовувати згідно зі схемою незалежно від рівня розвитку регіону: основні завдання – фактори впливу – методи та підходи до регулювання – інструменти як на рівні регіону, так і на державному – шляхи здійснення – і контроль за ефективністю [10].

В умовах депресивності регіону необхідно найбільшу увагу слід приділити не лише цілям, а й умовам при застосованні методів та інструментів. У методологічному плані будь-яку програму соціального та економічного розвитку регіону можна розглядати з урахуванням міжрегіональних та зовнішньоекономічних зв'язків, а саме – як рівновагу між сукупним попитом і пропозицією товарів і послуг усіх взаємодіючих регіонів.

Зважаючи на вищесказане та досвід інших країн світу при застосуванні механізму регулювання соціогуманітарного розвитку депресивних територій доцільно поглибити децентралізацію при виробленні послуг соціальної інфраструктури, особливо у сфері освіти, культури, житлово-комунального господарства та охорони здоров'я. Внаслідок чого, на наш погляд, створяться умови для суттєвого зниження витрат на виробництво цих послуг. Крім того, необхідною умовою при вирішенні завдань соціогуманітарного розвитку на депресивних територіях повинна стати взаємодія місцевих громад та органів місцевої влади на принципах соціальної відповідальності, а також їх спів-

праця з центральною владою в процесі формування та вирішення як політичних, так і адміністративних та фінансових проблем.

У процесі розробки методичних рекомендацій щодо застосування регулювання в соціогуманітарній сфері пропонуємо ряд принципових підходів, що спрямовані на економічне зростання від участі приватного капіталу в розвитку економічної інфраструктури у забезпеченні необхідною інформацією, зниженні ступеня державного контролю, удосконаленні законодавства щодо створення умов, які б сприяли формуванню економічної зацікавленості в дотриманні принципів соціальної відповідальності та зміни ставлення бізнесу до соціально значимої діяльності як до такої, що є елементом ефективного бізнесу [8, 9]. Завдяки цьому вільний рух капіталів розширить участь приватного сектора у фінансуванні діяльності підприємств інфраструктури.

Як засвідчує досвід, проникнення приватного капіталу у сферу охорони здоров'я та освіти не приводить до значного позитивного впливу, проте є необхідним для залучення додаткових фінансових ресурсів при наданні допомоги, а також для стимулювання конкуренції на принципах соціальної відповідальності в цих галузях і забезпечення відповідної якості послуг.

Найбільш позитивною практикою в задоволенні населення послугами охорони здоров'я виявилась система державного медичного страхування, яка повинна існувати поряд з приватними фондами медичного страхування.

У системі освіти зв'язок між додатковим фінансуванням та успішністю тих, хто навчається, виявився слабким, оскільки успішність є проявом не лише відповідної якості освітніх послуг, яка полягає у матеріально-технічному забезпеченні навчального процесу відповідно до світових стандартів освіти, а й значною мірою залежить від того, наскільки враховані особливості культурного, етнічного та територіального складу країни. Тому саме за допомогою принципів соціальної відповідальності з боку місцевих органів влади та громади можна відновлювати культурні, освітні та інші послуги соціальної інфраструктури, що в подальшому прискорить загальний розвиток території.

ВИСНОВКИ

На наш погляд, соціальну відповідальність можна визначити як відповідальне ставлення громадянського суспільства, підприємств і держави, орієнтоване на перспективу, до вирішення найгостріших соціальних проблем. Найбільш позитивними заходами, які б надали змогу поширювати принципи соціальної відповідальності у суспільстві, є: створення умов, які б сприяли формуванню економічної зацікавленості в дотриманні цих принципів; коригування законодавчої бази; зміна ставлення держави до бізнесу як до соціально значимої діяльності.

Таким чином, для того, щоб цей механізм запрацював, необхідно створити відповідальну соціально-правову державу, демократичне суспільство, а також сформувані у соціальних суб'єктів, представників держави, бізнесу, громадянського суспільства соціальні настанови діяти соціально відповідально. Отже, необхідно сформувані такі взаємовідносини держави і бізнесу, які проявляються в популяризації державою принципів соціальної відповідальності та встановленні різних законодавчих обмежень і стимулів для бізнес-структур, що впроваджують програми із соціальної відповідальності, які містяться в національному антимонопольному, податковому, екологічному законодавстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ротовський А.** Український бізнес в пошуках соціальної вигоди / А. Ротовський // Commerce. – 2007. – № 14, липень – серпень.
2. **Куліш А.** Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях і відповідях / А. Куліш. – К., 2007. – 80 с.
3. **Матусяк С. В.** Формування стратегії соціального розвитку регіону / С. В. Матусяк // Ефективна економіка. – 2013. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=12&y=2013>
4. **Алешина І. В.** Паблік Рилейшинз для менеджерів і маркетингологів / І. В. Алешина. – М. : Изд-во «Тандем, Гном-Пресс», 2007. – 255 с.
5. **Краплич Р.** Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких : посібник для бізнесу та неприбуткових організацій / Р. Краплич. – Рівне, 2005. – 74 с.
6. Соціальна відповідальність українського бізнесу: результати опитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://brc.undp.org/img/publications/ua_wdp_src_csrub05.pdf
7. «Соціальна відповідальність» : теорія і практика розвитку / За наук. ред. проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012 – 500 с.
8. **Котлер Ф.** Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі / Пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
9. **Ткаченко Н. Є.** Мотивація соціальної відповідальності / Н. Є. Ткаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2008. – Вип. 19(1). – С. 102 – 109.
10. **Петренко К. В.** Принципи та фактори регулювання соціогуманітарного розвитку депресивного регіону / К. В. Петренко // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 127 – 132.
11. **Зінченко А. Г.** Корпоративна соціальна відповідальність 2005 – 2010: стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Видавництво «Фарбований лист», 2010 – 60 с.

REFERENCES

- Aleshina, I. V. *Pablik Rileyshinz dlia menedzherov i marketologov* [Public Rileyshinz for managers and marketers]. Moscow: Tandem, 2007.
- Kulich, A. *Sotsialna vidpovidalnist biznesu v bankivskii sferi u zapytanniakh i vidpoviadiakh* [CSR in banking questions and answers]. Kyiv, 2007.
- Kraplych, R. *Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist ukrainskoho biznesu: Dosvid Fundatsii Ostrozkykh* [Corporate Social Responsibility Ukrainian business: Experience Foundation Ostrog]. Rivne, 2005.
- Kotler, F., and Li, N. *Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist. Yak zrobyty yakomoha bilshе dobra dlia vashoi kompanii ta suspilstva* [Corporate Social Responsibility. How to do more good for your company and society]. Kyiv: Standart, 2005.
- Matusiak, S. V. "Formuvannia stratehii sotsialnoho rozvytku rehionu" [Formation of social development strategy of the region]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=12&y=2013>
- Petrenko, K. V. "Pryntsypty ta faktory rehuliuвання sotsiohumaniarnoho rozvytku depresyvnogo rehionu" [Principles and Modern Social factors regulate the development of depressed regions]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2013): 127-132.
- Rotovskiy, A. "Ukrainskyi biznes v poshukakh sotsialnoi vyhody" [Ukrainian business in search of social benefits]. *Commerce*, no. 14 (2007).
- «Sotsialna vidpovidalnist» : teoriia i praktyka rozvytku ["Social responsibility": the theory and practice of development]. Kyiv: KNEU, 2012.
- "Sotsialna vidpovidalnist ukrainskoho biznesu: rezultaty opytuvannia" [Ukrainian Social responsibility of business: poll results]. http://brc.undp.org/img/publications/ua_wdp_src_csrub05.pdf
- Tkachenko, N. Ie. "Motyvatsiia sotsialnoi vidpovidalnosti" [Motivation social responsibility]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo*, no. 19 (1) (2008): 102-109.
- Zinchenko, A. H., and Saprykina, M. A. *Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist 2005 – 2010: stan ta perspektyvy rozvytku* [Corporate Social Responsibility 2005 – 2010: Status and Prospects]. Kyiv: Farbovani lyst, 2010.

ПІДХОДИ ДО ЕКСПРЕС- І ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

© 2014 ПОЛЯКОВА О. Ю., ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Полякова О. Ю., Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Підходи до експрес- і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів

У роботі здійснено аналіз проблеми побудови системи діагностики соціально-економічного розвитку регіонів, що є запорукою ефективного управління та запобігання кризових ситуацій у різних сферах життєдіяльності регіону. Запропонований підхід до побудови системи діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів передбачає, що система діагностики має бути сформована на двох рівнях: експрес-діагностика, метою якої є виявлення проблем розвитку, і фундаментальна діагностика, метою якої є визначення причин і загроз виникнення проблем у соціально-економічному розвитку регіону з урахуванням галузевої специфіки регіонів і підприємств, які здійснюють господарську діяльність в регіоні, та інших особливостей регіону. Термін здійснення діагностики має бути узгоджений з часом, необхідним на прийняття рішень, особливо оперативного управління. Показано, що найбільш доцільними інструментальними методами для експрес-діагностики є методи короткострокового прогнозування, сигнального підходу, випереджаючі індикатори; у рамках фундаментальної діагностики – структурно-логічний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз, VAR-моделі, імітаційне моделювання.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, регіон, діагностика, управління, проблеми розвитку.

Рис.: 1. **Бібл.:** 19.

Полякова Ольга Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: polya_o@ukr.net

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

E-mail: iyaroshenko@i.ua

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

УДК 332.145

UDC 332.145

Полякова О. Ю., Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Подходы к экспресс- и фундаментальной диагностике проблем социально-экономического развития регионов

В работе проведен анализ проблемы построения системы диагностики социально-экономического развития регионов, что является залогом эффективного управления и предотвращения кризисных ситуаций в различных сферах жизнедеятельности региона. Предложенный подход к построению системы диагностики проблем социально-экономического развития регионов предполагает, что система диагностики должна быть сформирована на двух уровнях: экспресс-диагностика, целью которой является выявление проблем развития, и фундаментальная диагностика, целью которой является определение причин и угроз возникновения проблем в социально-экономическом развитии региона с учетом отраслевой специфики регионов и предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в регионе, и других особенностей региона. Сроки осуществления диагностики должны быть согласованы со временем, необходимым на принятие решений, особенно оперативного управления. Показано, что наиболее целесообразными инструментальными методами для экспресс-диагностики являются методы краткосрочного прогнозирования, сигнальный подход, опережающие индикаторы; в рамках фундаментальной диагностики – структурно-логический анализ, корреляционно-регрессионный анализ, VAR-модели, имитационное моделирование.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион, диагностика, управление, проблемы развития.

Рис.: 1. **Библ.:** 19.

Полякова Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: polya_o@ukr.net

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

E-mail: iyaroshenko@i.ua

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

Poliakova Olha Yu., Yaroshenko Igor V., Semigulina Irina B. Approaches to a Rapid and Fundamental Diagnose of the Problems of Socio-economic Development of the Regions

The paper analyzes the problem of constructing of diagnostic systems of socio-economic development of the regions, which is the key to effective management and prevention of crisis situations in various spheres of life in the region. The proposed approach to building a system to diagnose problems of socio-economic development of regions suggests that diagnostic system must be formed on two levels: rapid diagnosis, the purpose of which is to identify the problems of development, and fundamental diagnosis, the purpose of which is to determine the causes of problems and threats to social and economic development of the region, taking into account industry-specific regions and enterprises engaged in economic activity in the region, and other characteristics of the region. Timing of the diagnosis should be coordinated with the time needed to make decisions, especially operational management. It is shown that the most appropriate instrumental methods for rapid diagnosis methods are short-term forecasting, signal approach, leading indicators; within the fundamental diagnostics – structurally logical analysis, correlation and regression analysis, VAR-models and simulation.

Key words: socio-economic development, region, diagnosis, management, development problems.

Pic.: 1. **Bibl.:** 19.

Poliakova Olha Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Senior Research Fellow, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

E-mail: polya_o@ukr.net

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

E-mail: iyaroshenko@i.ua

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

С тійкий та цілеспрямований соціально-економічний розвиток регіонів є запорукою стабільного функціонування та розвитку країни. Розвиток регіонів забезпечується вибором напрямів управління, спрямованих на досягнення кращих (прогресивних) результатів їх розвитку. Передумовою визначення цих напрямів є діагностика проблем соціально-економічного розвитку регіонів. Незважаючи на багаточисельні наукові розробки роль, місце та головні засади здійснення діагностики в контексті регіонального розвитку залишаються невирішеними. Отже, метою даної роботи є узагальнення принципів діагностики та обґрунтування підходу до створення системи експрес- і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів.

У перекладі з грецької слово «*diagnosis*» означає розпізнавання, визначення. У цьому сенсі розуміється діагностика у медичних науках як процес розпізнавання хвороби й постановка діагнозу [14]. У традиційній термінології економічного аналізу діагностика означає вивчення стану об'єкта [2; 6; 17]. Термін «діагностика» тлумачиться також як вивчення ознак, що характеризують стан організмів і систем для прогнозування можливих відхилень у їх діяльності [5]. Щодо місця діагностики у процесі управління, то вона розглядається як необхідний етап розв'язання проблем, які мають місце в процесі життєдіяльності систем і застосовується після виявлення негативних тенденцій у результаті спостереження за їх станом [15]. У такому сенсі діагностика є не безперервним процесом, а лише інструментом розв'язання проблем, що виникають. В управлінні ж регіональним розвитком діагностика скоріш має бути спрямована на попередження розвитку негативних явищ і виявлення можливих загроз задалегідь. Але й сам процес управління може бути об'єктом діагностики. Так, у рамках консалтингової діяльності управлінська діагностика розглядається як етап процесу вдосконалення керування, унаслідок чого визначаються й формулюються завдання, що вимагають вирішення [9]. Об'єктом регіонального економічного діагнозу може бути регіон різного рівня: країна, область, адміністративний район, місто, район у місті, селище, тощо [4].

За визначенням Б. П. Литвака, «діагностика – вивчення ознак, які визначають розвиток ситуації й дозволяють попередити несприятливі відхилення в її розвитку» [10]. Р. К. Юксьярав, М. Я. Хабанук, Я. А. Леймані зазначають, що діагностика є процесом, у якому визначаються проблеми підприємства й причини їх виникнення» [18]. На думку Ф. Ф. Аунапу, діагностика є методом аналізу стану системи для визначення й виключення в ній диспропорцій [5]. А. А. Давидов вважає, що діагностика – це визначення ознак і причин деформації й відхилень об'єкта від норми [4]. На думку В. Ш. Раппопорта, діагностикою потрібно вважати управлінську роботу з виявлення проблем і вузьких місць системи [13]. Мета діагностики, на думку більшості авторів, – вивчення проблеми й виявлення факторів, що впливають на неї, для підтримки управлінських рішень.

Ті чи інші діагностичні методи останнім часом стали широко застосовуватися в економічній практиці під час виявлення ознак «хвороби» суб'єктів господарювання й причин її появи. В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим під економічною діагностикою підприємства також розуміють метод розпізнавання його проблем [12]. Основним інструментом такої діагностики називають аналіз величин і співвідношень параметрів системи та її навколишнього середовища, аналіз змін цих співвідношень. Метою цього

аналізу є визначення місця (відповідно до структури економічної системи) і причин появи проблеми.

У даному контексті діагностика розглядає причини і величину відхилення економічних процесів у регіоні від встановленої норми на основі типових ознак. Отже, у широкому змісті діагностика – це виділення проблемних, депресивних, а також перспективних регіонів з метою прийняття адекватних заходів і обґрунтованих управлінських рішень. Діагностика соціально-економічного розвитку дозволяє скласти змістовний «паспорт» території, оцінити економічний, соціальний і екологічний потенціал, ефективність його використання, дає можливість отримання вичерпної інформації щодо стану економіки регіону, її збалансованості та узгодженості економічного і соціального розвитку.

З аležно від динамічних завдань діагностики слід розрізнити *діагностику стану* і *діагностику процесу*. Діагностика стану включає оцінку соціально-економічного стану регіону в даний час (або за період). Діагностика процесу пов'язана з визначенням динаміки розвитку, виявленням факторів ендогенного і екзогенного характеру, які впливають на розвиток регіону. Важливим є виявлення взаємозв'язків і залежностей, які є визначальними для даного конкретного регіону.

Діагностика базується на результатах збору і обробки інформації, а саме – на моніторингу [8]. Співвідношення моніторингу та діагностики різними авторами трактується по-різному. Зазвичай під моніторингом розуміють лише спостереження за об'єктом і вимірювання його у певні моменти часу, а діагностика більш широке поняття і включає аналіз тенденцій, змін та пошук причин цих змін. При цьому слід зазначити, що діагностика розвитку має відзначати і негативні (переважно), і позитивні зміни, оскільки останні можуть бути «точками росту» і забезпечувати стійкість розвитку.

Роль діагностики в системі управління регіоном визначається її спрямованістю на виявлення відхилень та їхніх причин. Тому діагностика призначена для реалізації таких функцій управління, як аналіз і прогнозування та реалізує зворотний зв'язок у системі управління.

Залежно від часового горизонту та рівня об'єкта управління діагностика може здійснюватися як у контурі оперативного управління, так і у стратегічному контурі. При цьому методи діагностики, використовувані у цих двох контурах, не однакові. На рівні оперативного і тактичного управління діагностика покликана вирішити, чи існують суттєві розбіжності між запланованим (прогнозованим, цільовим) станом регіону та його поточним станом, які можуть служити індикаторами виникнення проблем. На рівні стратегічного управління діагностика призначена для визначення потенційних загроз соціально-економічному розвитку регіону і досягнення ним стратегічних цілей.

Повна діагностика регіональної соціально-економічної системи повинна включати: діагностику ситуації в цілому, ключові проблеми, що є найбільш важливими з точки зору розв'язання конкретних завдань регулювання регіонального розвитку, процесів розвитку, тобто аналіз того, в якому напрямку і яким чином трансформуються загально-регіональна ситуація й окремі регіональні проблеми.

Діагностика соціально-економічного розвитку регіону може здійснюватися у різних формах: аналітична, експертна, модельна. Аналітична діагностика здійснюється на основі статистичної інформації з використанням методів регіонального аналізу, статистичних методів, порівняння

тощо; така форма найбільш прийнятна для аналізу економічної складової розвитку регіону. Експертна діагностика передбачає отримання інформації шляхом контактних методів за рахунок проведення спеціальних експертних і соціологічних опитувань. Вона здебільшого спрямована на оцінку соціальної складової розвитку. Діагностика на моделі передбачає отримання інформації про стан регіону шляхом імітації, може застосовуватися як для економічної, так і для соціальної складових розвитку. Перспективним напрямком є поєднання усіх форм задля побудови детальної та репрезентативної моделі розвитку регіону.

Система діагностика покликана забезпечити умови ефективного управління розвитком регіону, серед яких важливими є:

- ✦ безперервність процесу управління регіоном, починаючи з формулювання стратегії розвитку та її коригування під впливом зовнішніх і внутрішніх загроз і закінчуючи розробкою конкретних проєктів;
- ✦ узгодженість стратегічних цілей регіонального розвитку з перспективними макроекономічними показниками;
- ✦ своєчасність аналізу загроз, що викликають кризовий стан у різних сферах життєдіяльності регіону або можуть спровокувати негативні явища;
- ✦ розробка упереджувачих дій, спрямованих на ефективне попередження та ліквідацію наслідків загрози.

Щодо класифікації видів діагностики, то в літературі виділяються декілька класифікаційних ознак. О. А. Хохлова визначає такі види діагностики: за ситуацією; за проблемою; за процесом розвитку [16].

Авторами робіт [7; 8] виділено такі види діагностики залежно від кінцевої мети її здійснення: експрес-діагностика, що є попереднім етапом виявлення проблеми; фундаментальна діагностика, яка передбачає поглиблений аналіз, виявлення проблеми та її причин; остаточна діагностика, що узагальнює попередні етапи.

У роботі [11] класифікацію видів діагностики здійснено на основі залежності від напряму дослідження економічного об'єкта, а саме: експрес-діагностика, спеціалізована й комплексна діагностика. При цьому експрес-діагностика передбачає одержання невеликої кількості інформативних показників, які дають об'єктивну характеристику положення об'єкта діагностики й дозволяють виявити проблеми і запропонувати можливі заходи щодо виходу з критичної ситуації. Результати експрес-діагностики, на думку авторів, є попередніми, а висновки мають імовірнісний характер. Таке визначення є дещо сумнівним, оскільки, на наш погляд, експрес-діагностика покликана саме показати наявність проблеми, а шляхи вирішення знаходяться поза її межами. Спеціалізованою діагностикою автори вважають діагностику елементів системи за виділеними напрямками. На етапі комплексної діагностики визначається існуючий стан об'єкта діагностики, детально вивчаються проблеми етапу експрес-діагностики і виявляються причини виникнення кризових ситуацій на основі аналізу розширеного кола даних. Комплексний характер діагностики полягає у включенні до розгляду динаміки процесів і дослідженні прямих і зворотних зв'язків між ними.

Напрями використання діагностичних методів в економіці, таких як експрес- і фундаментальна діагностика, досліджені також в роботах І. А. Бланка, В. А. Забродського,

М. О. Кизима [1; 7; 8]. В. А. Забродським і М. О. Кизимом запропоновано принципову схему діагностики фінансової стабільності великомасштабних економіко-виробничих систем, яка містить у собі: моніторинг симптомів, експрес- і фундаментальну діагностику фінансової «хвороби», кінцевий аналіз фінансової хвороби та причин її виникнення. Етапи діагностики чітко розмежовуються: експрес-діагностика визначає вид фінансової «хвороби», а фундаментальна – її причини.

Узагальнюючи наведені класифікації, можна визначити експрес-діагностику як коротке дослідження різних аспектів діяльності об'єкта з метою виявлення проблемних областей і одержання попередніх оцінок поточного стану. Експрес-діагностика є першим етапом досліджень, проведених із залученням сторонньої інформації, допомагає з'ясувати поточний стан об'єкта і виявити наявність негативних явищ у розвитку об'єкта дослідження [3]. Співвідношення між експрес- і фундаментальною діагностикою майже таке саме, як між технічним і фундаментальним аналізом фондових ринків. Якщо експрес-діагностика спрямована на виявлення відхилень, то фундаментальна повинна розглядати глибинні причини та тренди, які зумовили конкретну ситуацію.

Слід зазначити, що експрес- та фундаментальна діагностика мають використовуватися як у контурі оперативного (тактичного), так і стратегічного управління. Проте інструменти у цих контурах можуть відрізнятися. Якщо на рівні оперативного управління експрес-діагностика покликана виявити відхилення від запланованих на даний момент часу показників або довготривалого тренду, то на рівні стратегічного управління цей етап спрямований на виявлення відхилень від стратегічної траєкторії розвитку. Отже, у першому випадку використовуватимуться методи аналізу часових рядів, економетрії, випереджальних індикаторів, а у другому – методи оптимального управління. Водночас глибина здійснення фундаментальної діагностики в рамках різних контурів управління також неоднакова і повинна узгоджуватися з керованими параметрами контурів.

Ступінь глибини дослідження у рамках фундаментальної діагностики демонструється на *рис. 1* на прикладі одного з індикаторів експрес-діагностики для контуру стратегічного управління. Так, якщо на етапі експрес-діагностики виявлено більше за сезоннозважене середнє зниження індексу обсягу сільськогосподарського виробництва у регіоні, то на етапі фундаментальної діагностики визначається, чи є об'єктивні екзогенні чинники такого зниження, чи це зниження є результатом недбалого управління сільськогосподарськими підприємствами. При фундаментальній діагностиці може бути необхідним здійснення аналізу конкретних економічних (чи соціальних) суб'єктів, які здійснюють найбільший вплив на соціально-економічний розвиток даного регіону. Визначальною у такому разі є галузева специфіка економіки регіону та особливості соціально-демографічних процесів.

Таким чином, можна сформулювати основні принципи побудови системи діагностики регіонального розвитку:

- ✦ система діагностики – це система безперервного аналізу змін у соціально-економічному розвитку регіонів, який базується на результатах всебічного моніторингу;
- ✦ система діагностики має охоплювати усі сфери життєдіяльності регіону в розрізі різних часових проміжків, що дає змогу виявляти довгострокові та короткострокові коливання в розвитку регіону;

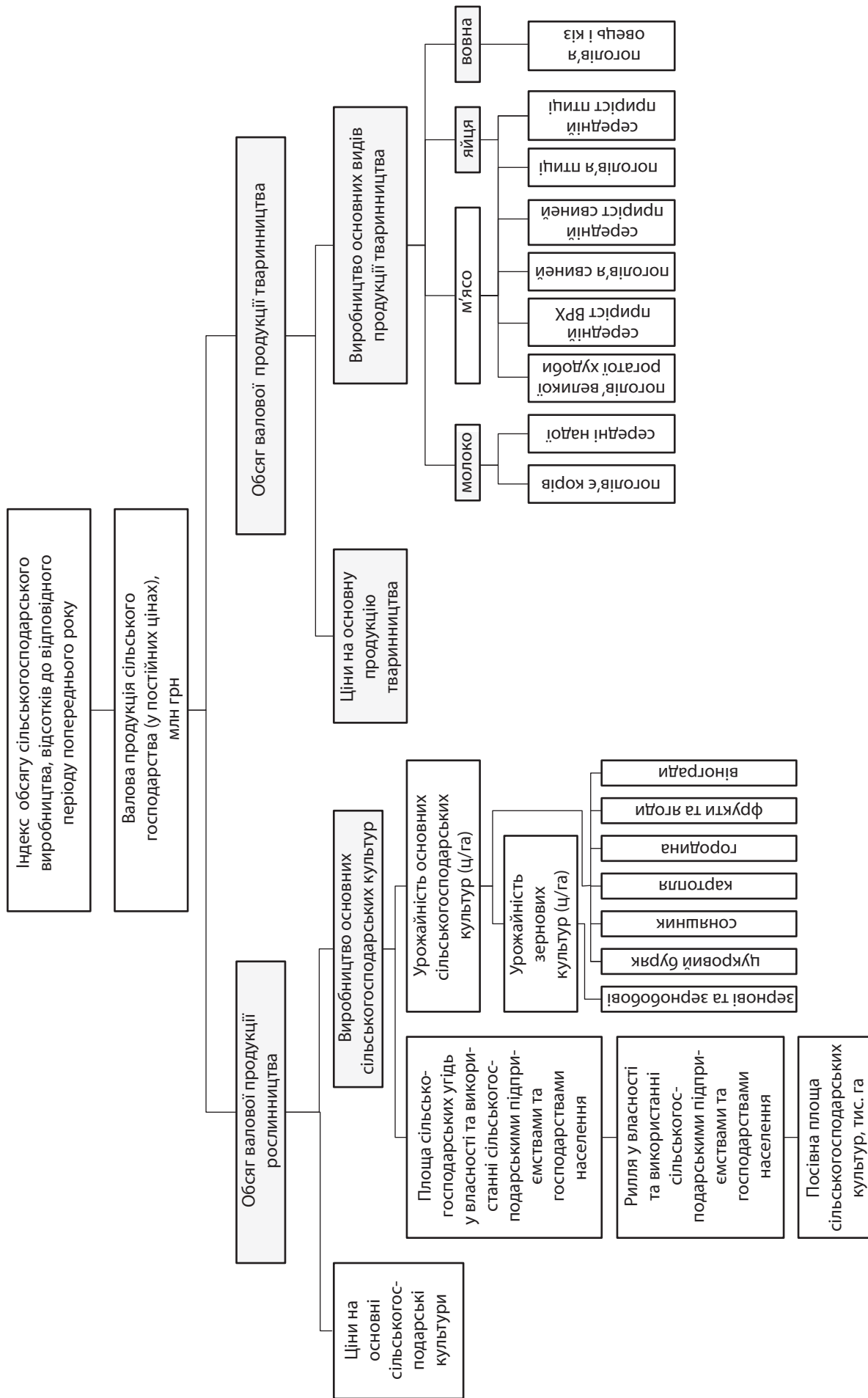


Рис. 1. Структура фундаментальної діагностики стану регіону за індикатором «Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва»

- ✦ система діагностики має бути сформована на двох рівнях: експрес-діагностика, метою якої є виявлення проблем розвитку, і фундаментальна діагностика, метою якої є визначення причин і загроз виникнення проблем у соціально-економічному розвитку регіону;
- ✦ експрес-діагностика має бути своєчасною та мати упереджуючі властивості, що може бути досягнуто побудовою системи випереджаючих, або сигнальних, індикаторів індивідуально для кожного регіону;
- ✦ експрес-діагностика має здійснюватися на постійній основі з формулюванням висновків щомісяця по основних показниках соціально-економічного розвитку регіону та щокварталу по показниках, які узгоджуються з макроекономічними цілями розвитку, а також щорічно по показниках, які повільно змінюються та фіксуються лише в річному розрізі;
- ✦ термін проведення експрес-діагностики має бути узгоджений з часом, необхідним на прийняття оперативних рішень, що забезпечується випереджаючими властивостями експрес-діагностики;
- ✦ фундаментальна діагностика має ґрунтуватися на дослідженні причинно-наслідкових зв'язків між соціально-економічними процесами в регіоні та у його взаємодії із зовнішнім середовищем;
- ✦ глибина фундаментальної діагностики залежить від умов розвитку конкретного регіону, його галузевої, соціальної, природничої специфіки тощо, а також має бути узгоджена з можливостями управління регіональним розвитком;
- ✦ фундаментальна діагностика має здійснюватися на постійній основі для виявлення нових тенденцій та причинно-наслідкових зв'язків у соціально-економічному розвитку регіону з фокусуванням на ключових проблемах, виявлених у ході експрес-діагностики.

Виходячи з цілей двох видів діагностики як інструментальні засоби для експрес-діагностики можна рекомендувати методи короткострокового прогнозування, сигнальний підхід, побудову випереджаючих індикаторів, аналіз стійкості; у рамках фундаментальної діагностики доцільними є використання структурно-логічного аналізу, кореляційно-регресійного аналізу, зокрема, VAR-моделей для виявлення причин виникнення проблем, імітаційного моделювання для визначення можливих сценаріїв розвитку та розв'язання проблем і вибору адекватних тактичних і стратегічних рішень.

Таким чином, запропонований підхід до побудови системи діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів передбачає, що система діагностики має бути сформована на двох рівнях: експрес-діагностика, метою якої є виявлення проблем розвитку, і фундаментальна діагностика, метою якої є визначення причин і загроз виникнення проблем у соціально-економічному розвитку регіону з урахуванням галузевої специфіки регіонів і підприємств, які здійснюють господарську діяльність у регіоні, та інших специфічних особливостей регіону. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 1. – 1999. – 592 с.

2. Большой экономический словарь / Под. ред. А. Н. Азриэляна. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
3. **Глухарев С. М.** Економічна діагностика : навч. вид. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 118 с.
4. **Давыдов А. А.** Доминирующая пропорция в социальной системе: постановка проблемы / А. А. Давыдов // Модульный анализ социальных систем. – М. : ИСАН, 1993. – С. 83 – 87.
5. Диагностика производственных систем / Под ред. Ф. Ф. Аунапу. – Иркутск : ИНЦТИ, 1972. – 39 с.
6. Диагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / Під заг. ред. А. Е. Воронкової. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 448 с.
7. **Забродский В. А.** Оценка финансовой устойчивости производственно-экономических систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 82 с.
8. **Кизим М. О.** Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
9. **Кисельников А. А.** Моделирование структуры процесса реализации комплексных региональных программ / А. А. Кисельников. – Новосибирск : Наука, 1984. – 176 с.
10. **Литвак Б. Г.** Разработка управленческого решения / Б. Г. Литвак. – М. : Дело, 2000. – 392 с.
11. Мониторинг социальных программ: практические примеры / А. Л. Александрова, И. В. Белякова. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2005. – 264 с.
12. **Пономаренко В. С.** Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. М. Тридід. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
13. **Рапопорт В. Ш.** Диагностика управления: практический опыт и реализация / В. Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 127 с.
14. Советский энциклопедический словарь / Под ред. А. М. Прохорова. – М. : Сов. энциклопедия, 1987. – 1600 с.
15. Стратегія національної безпеки України в редакції Указу Президента України від 8 червня 2012 року № 389/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>
16. **Хохлова О. А.** Региональная диагностика как методологическая база стратегического исследования экономики региона / О. А. Хохлова // Вопросы статистики. – 2006. – № 9. – С. 52 – 57.
17. Энциклопедия кибернетики: в 2 т. – К. : Глав. ред. укр. сов. энцикл., 1975. – Т. 1. – 1975. – 606 с., Т. 2. – 1975. – 619 с.
18. **Юксвярав Р. К.** Управленческое консультирование: теория и практика / Р. К. Юксвярав, М. Я. Хабанук, Я. А. Леймани. – М. : Экономика, 1988. – 240 с.
19. **Marion A.** Le Diagnostic d'Enterprise / A. Marion – Paris: Ed. ECONOMICA, 1993. – 324 p.

REFERENCES

- Aleksandrova, A. L., and Beliakova, I. V. *Monitoring sotsialnykh programm: prakticheskie primery* [Monitoring of social programs: practical examples]. Moscow: Institut ekonomiki goroda, 2005.
- Bolshoy ekonomicheskyy slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 1997.
- Blank, I. A. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv: Nika-Tsentr, 1999.
- Davydov, A. A. "Dominiruiushchaia proporsiiia v sotsialnoy sisteme: postanovka problemy" [Dominant proportion of the social system: problem]. In *Modulnyy analiz sotsialnykh sistem*, 83-87. Moscow: ISAN, 1993.
- Diagnostika proizvodstvennykh sistem* [Diagnosis of production systems]. Irkutsk: INTsTI, 1972.
- Diahnostyka stanu pidpriemstva: teoriia i praktyka* [Diagnosis of the enterprise: theory and practice]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Entsiklopediia kibernetiki* [Encyclopedia of Cybernetics]. Kyiv: Glavnaia redaktsiia ukrainskoy sovetskoj entsiklopedii, 1975.
- Hlukhariev, S. M. *Ekonomichna diahnostyka* [Economic diagnostics]. Kharkiv: KhNAMH, 2008.
- Kiselnikov, A. A. *Modelirovanie struktury protsessa realizatsii kompleksnykh regionalnykh programm* [Modeling of the structure of complex process of implementation of regional programs]. Novosibirsk: Nauka, 1984.
- Kyzym, M. O., Zabrodskiy, V. A., and Zinchenko, V. A. *Otsinka i diahnostyka finansovoi stiiikosti pidpriemstva* [Assessment and Diagnosis financial viability]. Kharkiv: INZhEK, 2003.

Khokhlova, O. A. "Regionalnaia diagnostika kak metodologicheskaiia baza strategicheskogo issledovaniia ekonomiki regiona" [Regional diagnostics as a methodological framework for the strategic study of the regional economy]. *Voprosy statistiki*, no. 9 (2006): 52-57.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/>

Litvak, B. G. *Razrabotka upravlencheskogo resheniia* [Development of managerial decisions]. Moscow: Delo, 2000.

Marion, A. *Le Diagnostic d'Enterprise*. Paris: Ed. ECONOMICA, 1993.

Ponomarenko, V. S., Kyzym, M. O., and Trydid, O. M. *Stratehiia rozvytku pidpriemstva v umovakh kryzy* [Development strategy in the crisis]. Kharkiv: INZhEK, 2003.

Rapoport, V. Sh. *Diagnostika upravleniia: prakticheskiy opyt i realizatsiia* [Diagnosis control: practical experience and implementation]. Moscow: Ekonomika, 1988.

Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1987.

Yuksviarav, R. K., Khabanuk, M. Ya., and Leymani, Ya. A. *Upravlencheskoe konsultirovanie: teoriia i praktika* [Management Consulting: Theory and Practice]. Moscow: Ekonomika, 1988.

Zabrodskiy, V. A., and Kizim, N. A. *Otsenka finansovoy ustoychivosti proizvodstvenno-ekonomicheskikh sistem* [Assessing the financial sustainability of industrial and economic systems]. Kharkiv: Biznes Inform, 2000.

УДК 334.021.1

РОЗБУДОВА В УКРАЇНІ МЕРЕЖІ АГЕНЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД І КЕРІВНИЦТВО ДО ДІЙ

© 2014 ЗВЕРЯКОВ М. І., СМЕНТИНА Н. В.

УДК 334.021.1

Зверяков М. І., Сментина Н. В. Розбудова в Україні мережі агенцій регіонального розвитку: вітчизняний досвід і керівництво до дій

Мета статті полягає в дослідженні вітчизняного досвіду розбудови в Україні мережі агентств регіонального розвитку та розробці пропозицій відносно подолання базових проблем створення та функціонування інституційних посередників. У статті представлено загальну характеристику процесу створення та діяльності інститутів, що ідентифікують себе в країні як агенції/агентства регіонального розвитку. Систематизовано проблеми їх функціонування. У результаті дослідження пропонується єдиний сутнісний підхід до агентства регіонального розвитку з урахуванням масштабності та сфери діяльності інституційного посередника задля скоординованого просування регіонів країни у напрямку сприяння соціально-економічному розвитку території мезорівня. У розрізі «керівництва до дій» на шляху розбудови в Україні мережі агентств регіонального розвитку визначено сутність інституційного посередника, його офіційний статус з позиції формування, організаційно-правової форми та джерел фінансування. З урахуванням стратегічної мети агентства регіонального розвитку окреслено основні напрямки його діяльності.

Ключові слова: агентство регіонального розвитку, інституційний посередник, соціально-економічний розвиток, мезорівень, статус.

Рис.: 1. **Бібл.:** 14.

Зверяков Михайло Іванович – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України, ректор Одеського національного економічного університету (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: rector@oneu.edu.ua

Сментина Наталія Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: smentn@yandex.ru

УДК 334.021.1

UDC 334.021.1

Зверяков М. І., Сментина Н. В. Создание в Украине сети агентств регионального развития: отечественный опыт и руководство к действию
Целью статьи является анализ отечественного опыта создания в Украине сети агентств регионального развития и разработка предложений по преодолению базовых проблем возникновения и функционирования институциональных посредников. В статье дается общая характеристика процесса создания и деятельности институтов, идентифицирующих себя в стране как агентства регионального развития. Систематизированы проблемы их функционирования. В результате исследования предлагается единый сущностный подход к агентству регионального развития с учетом масштабности и сферы деятельности институционального посредника для скоординированного продвижения регионов страны в направлении содействия социально-экономическому развитию территорий мезоуровня. В разрезе «руководства к действию» на пути создания в стране сети агентств регионального развития предложен сущностный подход к институциональному посреднику, его официальному статусу с позиции формирования, организационно-правовой формы и источников финансирования. С учетом стратегической цели агентства регионального развития обозначены основные направления его деятельности.

Ключевые слова: агентство регионального развития, институциональный посредник, социально-экономическое развитие, мезоуровень, статус.

Рис.: 1. **Библ.:** 14.

Зверяков Михаил Иванович – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Украины, ректор Одесского национального экономического университета (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: rector@oneu.edu.ua

Сментина Наталья Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра экономики и управления национальним хозяйством, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: smentn@yandex.ru

Zveryakov Mihail I., Smentyna Nataliia V. Creating a Network of Regional Development Agencies in Ukraine: Domestic Experience and a Guide to Action
The aim of the article is to analyze the domestic experience of creating a network of regional development agencies in Ukraine and proposals to overcome the basic problems of functioning and institutional intermediaries. This article gives a general description of the creation and activities of the institutes in the country that identify themselves as regional development agencies. The problems of their functioning were systematized. The study proposed a unified approach to the essential Regional Development Agency, taking into account the scale and scope of the institutional intermediary to promote coordinated regions of the country in the direction of promoting socio-economic development of midlevel theories. In terms of "guide to action" on the way to create a network of regional development agencies an approach to the essential institutional intermediary was suggested, its official status with the formation position, organizational and legal forms and sources of funding. Taking into account the strategic objectives of regional development agencies the main areas of its activity were identified.

Key words: Regional Development Agency, institutional intermediary, socio-economic development, midlevel, status.

Рис.: 1. **Библ.:** 14.

Zveryakov Mihail I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Corresponding Member of NAS of Ukraine, Rector of the Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: rector@oneu.edu.ua

Smentyna Nataliia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Economics and Management of National Economy, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: smentn@yandex.ru

СОЦІАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ РЕГІОНУ

© 2014 ЛУЧИК С. Д., ЧАПЛІНСЬКИЙ В. Р.

УДК [330.101:331.522.4](477)

Лучик С. Д., Чаплінський В. Р. Соціальні передумови формування і розвитку інтелектуального капіталу сільських територій регіону

Мета статті полягає в дослідженні впливу соціальних чинників на формування і розвиток інтелектуального капіталу, сформованого на сільських територіях Хмельницької області, який використовується в аграрній галузі регіону. При аналізі даних статистики й узагальненні публікацій вітчизняних і зарубіжних науковців було проведено оцінку соціальної інфраструктури сільських територій Хмельницької області. У результаті дослідження було визначено нові напрями розвитку інтелектуального капіталу. Обґрунтовано, що інноваційний розвиток галузі сільського господарства сприятиме розвитку соціальної інфраструктури села, що, у свою чергу, дозволить зберегти сформований інтелектуальний капітал і ефективно його використовувати. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є визначення обсягів підготовки інтелектуального капіталу для забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора регіону. На концептуальному рівні потрібно розробити стратегію розвитку всіх складових інтелектуального капіталу аграрної галузі: людського, організаційного, споживчого і соціального.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, сільські території, соціальний капітал, соціальна інфраструктура.

Табл.: 4. **Бібл.:** 10.

Лучик Світлана Дмитрівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри соціальної економіки і інформаційних технологій, Подільський державний аграрно-технічний університет (вул. Шевченка, 13, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський, 32300, Україна)

E-mail: luchiksvetlana65@mail.ru

Чаплінський Вадим Ростиславович – аспірант, Подільський державний аграрно-технічний університет (вул. Шевченка, 13, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський, 32300, Україна)

E-mail: vadim.chaplinskiy@mail.ru

УДК [330.101:331.522.4](477)

Лучик С. Д., Чаплинский В. Р. Социальные предпосылки формирования и развития интеллектуального капитала сельских территорий региона

Цель статьи заключается в исследовании влияния социальных факторов на формирование и развитие интеллектуального капитала сельских территорий Хмельницкой области, который используется в аграрной отрасли региона. При анализе данных статистики и обобщении публикаций отечественных и зарубежных ученых была проведена оценка социальной инфраструктуры сельских территорий Хмельницкой области. В результате исследования были определены новые направления развития интеллектуального капитала. Обосновано, что инновационное развитие отрасли сельского хозяйства будет способствовать развитию социальной инфраструктуры села, что, в свою очередь, позволит сохранить сложившийся интеллектуальный капитал и эффективно его использовать и развивать. Дальнейшие исследования в данном направлении планируются с целью определения объемов подготовки интеллектуального капитала для обеспечения конкурентоспособности аграрного сектора региона. На концептуальном уровне следует разработать стратегию развития всех составляющих интеллектуального капитала аграрной отрасли: человеческого, организационного, потребительского и социального.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, сельские территории, социальный капитал, социальная инфраструктура.

Табл.: 4. **Библ.:** 10.

Лучик Светлана Дмитриевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой социальной экономики и информационных технологий, Подольский государственный аграрно-технический университет (ул. Шевченко, 13, Хмельницкая обл., г. Каменец-Подольский, 32300, Украина)

E-mail: luchiksvetlana65@mail.ru

Чаплинский Вадим Ростиславович – аспирант, Подольский государственный аграрно-технический университет (ул. Шевченко, 13, Хмельницкая обл., г. Каменец-Подольский, 32300, Украина)

E-mail: vadim.chaplinskiy@mail.ru

UDC [330.101:331.522.4](477)

Luchyk Svitlana D., Chaplinskyi Vadym R. Social Prerequisites for the Formation and Development of Intellectual Capital in Rural Areas of the Region

The purpose of the article is to study the influence of social factors on the formation and development of intellectual capital in rural areas of Khmelnytskyi oblast, which is used in the agricultural sector of the region. While analyzing statistics and synthesis publications of domestic and foreign scientists the social infrastructure of rural areas of Khmelnytskyi oblast were assessed. The study identified new directions of development of intellectual capital. It is proved that the innovative development of the agriculture sector will contribute to the development of the social infrastructure of the village, which, in turn, will keep the established intellectual capital, use it effectively and develop. Further research in this direction will be scheduled to determine the amount of training intellectual capital to ensure the competitiveness of the agricultural sector in the region. At the conceptual level should develop a strategy of development of all components of the intellectual capital of agricultural sector: human, organizational, and social consumer.

Key words: intellectual capital, rural areas, social capital, social infrastructure.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 10.

Luchyk Svitlana D. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Social Economy and Information Technology, Podillya State Agrarian and Engineering University (vul. Shevchenka, 13, Khmelnytska obl., m. Kam'yanets-Podilskyi, 32300, Ukraine)

E-mail: luchiksvetlana65@mail.ru

Chaplinskyi Vadym R. – Postgraduate Student, Podillya State Agrarian and Engineering University (vul. Shevchenka, 13, Khmelnytska obl., m. Kam'yanets-Podilskyi, 32300, Ukraine)

E-mail: vadim.chaplinskiy@mail.ru

Ключовим елементом розвитку конкурентоздатної економіки в інформаційному суспільстві є високорозвинений інтелектуальний капітал. Тільки за його розвитку підприємства, галузі та країна отримують перспективи до подальшої ефективної діяльності у вигляді підвищення рівня знань, умінь, професіоналізму та творчого, неординарного мислення. На сьогоднішній день у галузі сільського господарства України завдання формування інтелектуального капіталу стоїть досить гостро. З одного боку, підготовлені для галузі спеціалісти не можуть працевлаштуватись, оскільки відбулося значне скорочення сільськогосподарських підприємств і робочих місць в них. З іншого – молодь не приваблює низька заробітна плата аграрних працівників, і вона надає перевагу роботі в інших сферах економіки. Не сприяє закріпленню інтелектуального капіталу на селі також і незадовільний розвиток соціальної інфраструктури сільських територій, яким раніше займались сільськогосподарські підприємства, а зараз – органи місцевого самоврядування, при цьому кошти виділяються зі скудних місцевих бюджетів.

Сільське господарство залишається головною галуззю економіки, в якій реалізується сформований в українських селах інтелектуальний капітал. Теоретичним, методологічним і практичним питанням формування і розвитку інтелектуального капіталу присвячені дослідження відомих вітчизняних науковців таких, як В. Базилевич, О. Бутнік-Сіверський, В. Геєць, О. Грішнова, Г. Задорожний, О. Кендюхов, А. Колот, Е. Лібанова, М. Семикіна, В. Семиноженко, А. Чухно, Л. Федулова, О. Шкурупій та інші. Вагомий внесок у наукові дослідження соціально-економічного розвитку села зроблено в працях О. Богуцького, В. Збарського, О. Крисального, В. Мацібори, В. Месель-Веселяка, Н. Новикової, О. Онищенко, В. Юрчишина та інших. Зокрема, проблему розвитку соціальної сфери села досліджували Ф. Богиня, О. Бородіна, М. Орлатий, І. Прокопа, П. Саблук, Р. Тринько, К. Якуба та інші. Однак, відповідно до сучасних умов, коли Україна прямує курсом формування економіки знань, проблеми формування, використання і розвитку інтелектуального капіталу потребують глибокого дослідження. Особливу актуальність мають питання збереження і ефективного використання інтелектуального капіталу сільських територій.

Метою статті є аналіз сучасного стану соціальної сфери сільських територій Хмельницької області та визначення її впливу на формування і розвиток інтелектуального капіталу аграрної галузі регіону.

На сьогоднішній день немає єдиного визначення інтелектуального капіталу, і, як наслідок, немає єдиного підходу до визначення структури даній категорії.

Особливу роль інтелектуального капіталу як визначального чинника розвитку економіки відмічає В. Базилевич і наполягає на необхідності інтелектуалізації всіх сфер суспільного життя [1, с. 5].

Академік НАН України А. Чухно стверджував, що інтелектуальний капітал акумулює наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднує інтелектуальну працю та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, спілкування, організаційну структуру, інформаційні мережі, тобто все те, що визначає імідж підприємства та зміст його діяльності. [2, с. 53].

Професор А. Кендюхов визначає інтелектуальний капітал як інтелектуальні ресурси підприємства, що здатні створювати нову вартість і представлені людським і ма-

шинним інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними самостійно або залученими як засоби створення нової вартості [3, с. 31].

Акцнтують увагу на можливості інтелектуального капіталу в сучасних умовах створювати нову вартість і забезпечувати конкурентні переваги підприємства Л. Курило [4, с. 127]; суттєво впливати на здобуття конкурентних переваг підприємством та отримання значного економічного ефекту за умов жорсткої конкурентної боротьби О. Бутнік-Сіверський [5, с. 20]; об'єктивно підвищити ринкову вартість компанії В. Геєць [6, с. 192].

Узагальнивши погляди науковців, можна сформулювати поняття «інтелектуальний капітал» як сукупність наукових, професійних і загальних знань працівників, що у своїй взаємодії є корисним активом не тільки конкретної фізичної особи, а й підприємства, на якому вона працює, оскільки у процесі своєї діяльності ця особа здатна створювати додаткову вартість. Об'єднаний на рівні підприємства, галузі інтелектуальний капітал у вигляді запасу знань, інтелекту, навичок, компетенцій може бути ефективно використаний для досягнення поставлених цілей.

Інтелектуальний капітал на інноваційний розвиток підприємства, галузі впливає через свої складові: людський, організаційний, споживчий та соціальний капітал. Саме соціальний капітал дає можливості найбільш ефективного використання інших видів капіталу, а іноді й компенсувати їх відсутність. О. Грішнова стверджує, що якість і кількість взаємодій і взаємовідносин між людьми визначаються соціальним капіталом як сукупністю горизонтальних зв'язків між ними, соціальних контактів, норм, довіри тощо [7, с. 20].

Соціальні зв'язки позитивно впливають на такі характеристики якості життя, як здоров'я, довголіття працівників, наповненість життя сенсом, здатність виконувати своє призначення тощо. Це прихований ресурс, який можна підключити для того, щоб бути успішним у всіх сферах життя – на роботі, у сім'ї, у громаді, у суспільстві [8, р. 95].

Забезпечення комфортних умов життя і праці сільських мешканців є одним з пріоритетів збереження і розвитку інтелектуального капіталу аграрної галузі будь-якого регіону країни. Проте, статистика розвитку сільських територій Хмельницької області достатньо сумна. За 2008 – 2012 рр. сільський житловий фонд регіону знизився на 15,1 тис. м² (20,1%), тоді як міський житловий фонд, навпаки, зріс на 65,7 тис. м² (28,2%) [9, с. 301].

Сільський житловий фонд в регіоні має незадовільну якість (табл. 1).

Так, питома вага загальної площі будівель у сільській місцевості Хмельницької області, обладнаних водопроводом, каналізацією, опаленням, газом і водопостачанням, значно нижча, ніж у міських поселеннях. Рівень обладнання житлового фонду у сільських поселеннях водопроводом і каналізацією складає лише 9,6% і 7,8% від загальної житлової площі проти 70,7% і 68,8% відповідно в міських поселеннях. Удвічі нижчим є показник централізованого опалення житлового фонду в селах області, ніж у містах. Дуже низьким (у середньому 2,4% будівель від загального житлового фонду) є показник забезпечення гарячим водопостачанням житла на сільських територіях. Для порівняння: у міських поселеннях він становив у 2012 р. 55,3%. Рівень газифікації будинків сільських мешканців регіону у 2012 р. становив 88%, проте значна частина сільських будинків залишається на пічному та іншому опаленні.

Благоустрій сільських територій Хмельницької області

| Рік | Питома вага житлової площі, що обладнана (%) | | | | |
|------|----------------------------------------------|--------------|-----------|-------|--------------------------|
| | водопроводом | каналізацією | опаленням | газом | гарячим водо-постачанням |
| 2008 | 8,4 | 6,6 | 27,5 | 88,9 | 1,9 |
| 2009 | 8,8 | 7,0 | 29,2 | 88,7 | 2,1 |
| 2010 | 9,7 | 7,7 | 33,5 | 88,7 | 2,3 |
| 2011 | 10,4 | 8,5 | 35,2 | 88,1 | 2,8 |
| 2012 | 10,8 | 9,3 | 35,8 | 88,0 | 3,1 |

Джерело: [9, с. 313].

Важливим фактором впливу на формування інтелектуального капіталу аграрної галузі є рівень здоров'я людей, оскільки саме він відображає здатність людини до праці та мотивує до подальшого розвитку та вдосконалення. Здорова робоча сила має найважливіше значення для конкурентоспроможності та продуктивності країни. Хворі працівники не зможуть реалізувати свій інтелектуальний потенціал і працюватимуть менш продуктивно.

Дані *табл. 2* свідчать, що рівень здоров'я сільських жителів Хмельницької області є незадовільним, навіть загрозливим, оскільки за 2008 – 2012 рр. кількість тільки ВІЛ-інфікованих людей зросла на 45,8%, хворих на СНІД – у 2,4 разу. Така статистика є негативним показником життєдіяльності, насамперед, сільської молоді.

Слід відмітити незначне зменшення рівня захворюваності на туберкульоз у сільських населених пунктах регіону та зниження травматизму, пов'язаного з виробництвом. Середньоочікувана тривалість життя протягом періоду дослідження зросла на 2,9 роки (4,3%), а рівень смертності дітей віком до одного року зменшився з 11,3 до 8 осіб (15,9%) на 1000 народжених живими.

Гальмуючим елементом у створенні належного рівня охорони здоров'я на сільських територіях є низький темп розвитку лікарень та амбулаторно-поліклінічних установ. Медичні заклади на селі не мають повного набору обладнання, виробів медичного призначення та інвентарю, необхідних для надання первинної допомоги. Навантаження на лікаря первинної допомоги у сільській місцевості подекуди

сягає 5-6 тис. прикріпленого населення. За 2008 – 2012 рр. на сільськогосподарських територіях Хмельницької області прийнято в експлуатацію всього 16 лікарняних ліжок.

Вважаємо, що одним з пріоритетів розвитку інтелектуального капіталу аграрної галузі регіону має стати збереження й укріплення здоров'я населення на основі формування здорового способу життя і підвищення доступності та якості медичної допомоги.

Організація інноваційного сільськогосподарського виробництва потребує великої кількості фахівців з інноваційного менеджменту, маркетингу інноваційної продукції, трансферу технологій, захисту інтелектуальної власності. Одержання освіти та кваліфікації – це процес інвестування в інноваційний тип розвитку аграрної галузі, що забезпечуватиме підвищення рівня прибутковості сільськогосподарських підприємств на довгострокову перспективу.

За 2008 – 2012 рр. кількість загальноосвітніх навчальних закладів і учнів у селах Хмельницької області постійно скорочується. За цей період кількість таких закладів скоротилась з 931 одиниці у 2008 р. до 754 закладів у 2012 р., а число учнів зменшилось на 18,3 тис. осіб [9, с. 316, 321]. Недозавантаженість загальноосвітніх закладів на сільських територіях є величезною проблемою для регіону. Це, насамперед, закриття шкіл і скорочення педагогічних працівників, по-друге, необхідність місцевим органам самоврядування вишукувати додаткові кошти для доставки дітей в інші села. І, по-третє, є більш глобальному розумінні, ця ситуація веде до скорочення інтелектуального капіталу села.

Таблиця 2

Показники захворюваності сільських мешканців Хмельницької області протягом 2008 – 2012 рр.

| Показник | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | Відхилення 2012 р. до 2008 р., % |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------------------|
| Захворюваність на активний туберкульоз, осіб | 682 | 617 | 526 | 517 | 504 | 73,9 |
| ВІЛ-інфіковані, осіб | 120 | 180 | 166 | 156 | 175 | 145,8 |
| Хворі на СНІД, осіб | 32 | 30 | 43 | 75 | 77 | у 2,4 р. |
| Кількість потерпілих від травматизму, пов'язаного з виробництвом, осіб | 108 | 92 | 62 | 61 | 73 | 67,6 |
| Кількість загиблих від травматизму, пов'язаного з виробництвом, осіб | 7 | 9 | 6 | 8 | 6 | 85,7 |
| Середньоочікувана тривалість життя, років | 67 | 68 | 69,5 | 70,2 | 69,9 | 104,3 |
| Смертність дітей віком до 1 року (померло дітей у віці до одного року на 1000 народжених живими) | 11,3 | 12,6 | 7,2 | 8 | 9,5 | 84,1 |

Джерело: [9, с. 340 – 350].

Задоволення жителів села різноманітними соціальними потребами залежить від ступеня забезпеченості сільських населених пунктів об'єктами соціальної інфраструктури, зокрема, об'єктами культурного призначення. На сільських територіях Хмельницької області число культурних закладів з кожним роком постійно зменшується (табл. 3).

За період 2008 – 2012 рр. кількість бібліотек у сільських поселеннях регіону зменшилась на 1,8%; демонстраторів фільмів – на 10,6%; відвідань кіносеансів – на 43,3%; клубних закладів – на 1,6%; кількість музеїв зменшилась на 44,4%. Така ситуація пояснюється зростанням рівня комп'ютеризації та інформатизації на сільських територіях.

Процес інформатизації спрямований на створення умов для задоволення інформаційних потреб працівників галузі та населення. Оцінка існуючого рівня розвитку інформатизації у Хмельницькій області за 2008 – 2012 рр. показала, що рівень витрат на цей процес зріс на 2 млн грн, тобто на 8,3% (табл. 4).

Значно збільшились обсяги наданих послуг стороннім підприємствам у сфері інформатизації (на 65,7%). Витрати на програмне забезпечення та обчислювальну техніку за цей період, навпаки, скоротились на 20,4% і 4,0% відповідно.

ВИСНОВКИ

Формування в Україні інноваційної моделі економічного зростання та інтеграція України в європейське співтовариство потребують суттєвого підвищення ролі інтелек-

туального капіталу. Успішний розвиток сільського господарства як однієї з провідних галузей національної економіки теж на пряму залежать від розвитку цього елементу. Соціальні зв'язки позитивно впливають на розвиток інтелектуального капіталу підприємств, галузі, регіону. Однак соціальна інфраструктура сільських територій Хмельницької області, яка останні роки слабо розвивається, знижує показники мотивації населення, зокрема, молоді, до роботи в сільськогосподарських підприємствах. Вважаємо, що потрібно збільшити рівень державного фінансування сільських територій, зокрема, проводити стимулювання сільськогосподарських підприємств податковими важелями впливу з метою їх економічного розвитку і, як наслідок, соціальної сфери села. Важливо, щоб державні кошти спрямовувались на фінансування освіти на селі, включаючи розвиток професійно-технічної; покращення первинного медичного обслуговування сільського населення; розвиток мережі закладів культури і мистецтва. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Базилевич В. Д.** Проблеми оцінки, охорони і захисту прав об'єктів інтелектуальної власності в Україні / В. Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 142. – С. 5 – 9.

2. **Кендюхов А.** Гносеологія інтелектуального капіталу / А. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 28 – 34.

Таблиця 3

Динаміка закладів культури у сільських поселеннях Хмельницької області за 2008 – 2012 рр.

| Показник | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | Відхилення 2012 р. до 2008 р., % |
|------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------------------|
| Кількість бібліотек | 835 | 829 | 820 | 820 | 820 | 98,2 |
| Кількість демонстраторів фільмів | 227 | 224 | 270 | 266 | 203 | 89,4 |
| Кількість відвідувань кіносеансів за рік, тис. | 97 | 82 | 70 | 82 | 55 | 56,7 |
| Кількість клубних закладів | 1106 | 1102 | 1096 | 1088 | 1088 | 98,4 |
| Музеї | 9 | 9 | 9 | 13 | 13 | 144,4 |

Джерело: [9, с. 358].

Таблиця 4

Динаміка витрат на інформатизацію аграрної галузі Хмельницької області

| Рік | Показник | Витрати на інформатизацію усього | У тому числі | | |
|------|------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| | | | Витрати на програмне забезпечення | Витрати на обчислювальну техніку | Витрати на оплату послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації |
| 2008 | Усього витрат, млн грн | 23,9 | 4,9 | 12,3 | 6,7 |
| | Частка галузі сільського господарства, % | 0,7 | 12,5 | 50 | 37,5 |
| 2009 | Усього витрат, млн грн | 23 | 2,7 | 10,3 | 10,0 |
| | Частка галузі сільського господарства, % | 0,7 | 35,3 | 29,4 | 35,3 |
| 2010 | Усього млн грн | 19,7 | 2,7 | 8,2 | 8,8 |
| | Частка галузі сільського господарства, % | 0,7 | 14,2 | 42,9 | 42,9 |
| 2011 | Усього млн грн | 25,9 | 3,9 | 11,8 | 10,2 |
| | Частка галузі сільського господарства, % | 1,0 | 12,0 | 52,0 | 36,0 |

Джерело: [10, с. 117].

3. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку // *Економіка України*. – 2002. – № 11. – С. 48 – 55.

4. Курило Л. І. Людський капітал як чинник формування інтелектуального капіталу та економічного розвитку / Л. І. Курило // *Економіка АПК*. – 2010. – № 9. – С. 126 – 131.

5. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // *Інтелектуальний капітал*. – 2004. – № 1. – С. 16 – 27.

6. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.

7. Грішнова О. А. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. А. Грішнова, Н. М. Полив'яна // *Україна: аспекти праці*. – 2009. – № 3. – С. 19 – 23.

8. Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. S. Coleman // *The American Journal of Sociology*. – 1988. – Vol. 94. – P. 95.

9. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2012 рік / За ред. В. В. Скальського. – Хмельницький : Головне управління статистики в Хмельницькій області, 2012. – 412 с.

10. Статистичний збірник діяльність суб'єктів господарювання за 2011 рік / За ред. І. М. Жук. – Київ : Державна служба статистики України, 2012. – 466 с.

REFERENCES

Bazylevych, V. D. "Problemy otsinky, okhorony i zakhystu prav ob'iektiv intelektualnoi vlasnosti v Ukraini" [Problems of assess-

ment, health and protection of intellectual property in Ukraine]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka*, no. 142 (2012): 5-9.

Butnik-Siverskyi, O. B. "Intelektualnyi kapital: teoretichnyi aspekt" [Intellectual capital: a theoretical aspect]. *Intelektualnyi kapital*, no. 1 (2004): 16-27.

Chukhno, A. A. "Intelektualnyi kapital: sutnist, formy i zakonirnosti rozvytku" [Intellectual capital: the nature, form and patterns of development]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11 (2002): 48-55.

Coleman, J. S. "Social Capital in the Creation of Human Capital". *The American Journal of Sociology*, vol. 94 (1988): 95-.

Hrishnova, O. A., and Polyv'iana, N. M. "Sotsialnyi kapital: sutnist, znachennia, vzaiemozv'iazok z inshymy formamy kapitalu" [Social capital: the nature, significance, relationship to other forms of capital]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 3 (2009): 19-23.

Kendiukhov, A. "Gnoseologiiia intelektualnogo kapitala" [Epistemology of intellectual capital]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2003): 28-34.

Kurylo, L. I. "Liudskiy kapital iak chynnyk formuvannia intelektualnogo kapitalu ta ekonomichnoho rozvytku" [Human capital as a factor in the formation of intellectual capital and economic development]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2010): 126-131.

Statystychnyi shchorichnyk Khmelnytskoi oblasti za 2012 rik [Statistical Yearbook of Khmelnytsky region in 2012]. Khmelnytskyi: *Holovne upravlinnia statystyky v Khmelnytskii oblasti*, 2012.

Statystychnyi zbirnyk diialnist sub'iektiv hospodariuvannia za 2011 rik [Statistical Yearbook 'activities in 2011]. Kyiv: *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*, 2012.

Ukraina u vymiri ekonomiky znan [Ukraine in terms of the knowledge economy]. Kyiv: *Osnova*, 2006.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТРЕБ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ДОБРЯНСЬКА М. В.

УДК 330.322:658.152

Добрянська М. В. Методи оцінювання інвестиційних потреб та інвестиційного забезпечення підприємства

Мета статті полягає в дослідженні методів оцінювання інвестиційних потреб та інвестиційного забезпечення підприємства. Аналіз наукових праць, які присвячені розв'язанню проблем інвестиційної діяльності підприємств, виявив, що більшість науковців надають увагу не оцінюванню інвестиційного забезпечення підприємств, а ідентифікуванню їх інвестиційних потреб. Цей факт можна пояснити тим, що інвестиційні потреби підприємства є мірилом рівня його інвестиційного забезпечення. Дослідження показало, що балансовий метод, метод аналогій і метод питомої капіталоемності не враховують необхідності прогнозування попиту на продукцію, яку планується виготовляти, коливань цін на неї та можливі зміни вартості ресурсів, які необхідні для виготовлення певної продукції. У результаті досліджень було запропоновано новий метод оцінювання інвестиційних потреб підприємств, який враховуватиме: зміну обсягу реалізації продукції, що викликана коливаннями попиту на продукцію; урахування потреби у реальних інвестиціях, потреби у фінансових інвестиціях. Застосування цього методу керівниками підприємств дозволить їм аргументувати вибір раціональних інвестиційних рішень і здійснювати оперативний моніторинг процесу їх реалізації. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка нових методів оцінювання інвестиційних потреб та інвестиційного забезпечення підприємства.

Ключові слова: інвестиційні потреби, інвестиційне забезпечення, інвестиційні ресурси, методи оцінювання.

Рис.: 1. **Формул:** 5. **Бібл.:** 9.

Добрянська Мар'яна Володимирівна – аспірантка, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: marjanadobra@gmail.com

УДК 330.322:658.152

UDC 330.322:658.152

Добрянская М. В. Методы оценки инвестиционных потребностей и инвестиционного обеспечения предприятия

Dobrynska Maryana V. Methods for Assessing Investment Needs and Investment Support Enterprise

Цель статьи заключается в исследовании методов оценки инвестиционных потребностей и инвестиционного обеспечения предприятия. Анализ научных работ, посвященных решению проблем инвестиционной деятельности предприятий, выявил, что большинство ученых уделяет внимание не оценке инвестиционного обеспечения предприятий, а идентификации их инвестиционных потребностей. Этот факт можно объяснить тем, что инвестиционные потребности предприятия являются мерой уровня его инвестиционного обеспечения. Исследование показало, что балансовый метод, метод аналогий и метод удельной капиталоемности не учитывают необходимости прогнозирования спроса на продукцию, которую планируется производить, колебания цен на нее и возможные изменения стоимости ресурсов, которые необходимы для изготовления определенной продукции. В результате исследований был предложен новый метод оценки инвестиционных потребностей предприятий, который будет учитывать: изменение объема реализации продукции, вызванное колебаниями спроса на продукцию; учет потребности в реальных инвестициях, потребности в финансовых инвестициях. Применение этого метода руководителями предприятий позволит им аргументировать выбор рациональных инвестиционных решений и осуществлять оперативный мониторинг процесса их реализации. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка новых методов оценки инвестиционных потребностей и инвестиционного обеспечения предприятия.

The purpose of the article is to study the methods of assessment of investment needs and investment supply of the company. Analysis of scientific papers on the problems of investment activity of enterprises revealed that the majority of scientists are not paying attention to assessing the investment of providing enterprises and identifying their investment needs. This fact can be explained by the fact that the investment needs of the enterprise are a measure of the level of its investment support. The study showed that the balance method, and the method of analogies specific capital intensity do not account for the need to forecast demand for products that will be produced, price fluctuations on it and possible changes in the value of resources that are required for the manufacturing of certain products. The studies proposed a new method of evaluating investment needs of enterprises, which will take into account: the change in the volume sales of products caused by fluctuations in demand for products; consideration of the need of real investments, the need for financial investment. Application of this method will allow them to be business leaders argue choice of rational investment decisions and the operational monitoring of the implementation process. The prospect for further research in this area is to develop new methods to assess the investment needs and investment maintenance of the company.

Key words: investment requirements, investment security, investment resources, evaluation methods.

Pic.: 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 9.

Ключевые слова: инвестиционные потребности, инвестиционное обеспечение, инвестиционные ресурсы, методы оценки.

Рис.: 1. **Формул:** 5. **Библ.:** 9.

Добрянская Мар'яна Владимировна – аспірантка, кафедра фінансов, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: marjanadobra@gmail.com

Dobrynska Maryana V.– Postgraduate Student, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: marjanadobra@gmail.com

Технологічне оновлення підприємства вимагає певних капітальних і поточних витрат, що необхідні для придбання та монтування нового обладнання, отримання офіційних прав на використання нових технологій, навчання персоналу, реконструкції виробничих площ тощо. Враховуючи це, під час формування рішення про технологічне оновлення підприємства слід виконати

два важливі аналітичні завдання – оцінити потребу підприємства в інвестиційних ресурсах і оцінити фактичний рівень інвестиційного забезпечення підприємства. Виконавши ці завдання, керівники підприємства володітимуть інформацією про обсяг інвестицій, які необхідно залучити для технологічного оновлення підприємства, зможуть аргументовано приймати рішення щодо вибору джерел і методів залучення інвестицій.

Аналізування праць вітчизняних і зарубіжних науковців [1 – 9] показало, що найбільш поширеними методами оцінювання інвестиційних потреб підприємств є балансовий метод, метод аналогій і метод питомої капіталоємності.

Оцінювання інвестиційних потреб підприємства на основі балансового методу ґрунтується на визначенні обсягу активів, який необхідний для здійснення підприємством виробничо-господарської діяльності. Цей метод розрахунків виходить із балансового алгоритму – загальний обсяг активів підприємства дорівнює загальному обсягу власних і залучених інвестиційних ресурсів. Оцінювання рівня інвестиційного забезпечення підприємства проводиться в розрізі таких видів активів: основні засоби, нематеріальні активи, запаси товарно-матеріальних цінностей, що забезпечують операційну діяльність підприємства, грошові кошти, інші види активів [1, с. 398; 2; 3; 5]. Балансовий метод містить кілька послідовних етапів оцінювання інвестиційних потреб підприємства, зокрема визначення потреби в:

- 1) окремих видах машин та обладнання, що застосовуються у виробничому процесі;
- 2) окремих видах машин та обладнання, які використовуються в процесі управління операційною діяльністю;
- 3) приміщеннях (будівлях) для здійснення безпосередньо виробничого процесу (зі всіма його допоміжними видами) і розміщення персоналу для управління даним процесом;
- 4) нематеріальних активах, що визначається виходячи із використовуваних у виробничому процесі технологій;
- 5) запасах товарно-матеріальних цінностей, які розраховуються диференційовано в розрізі таких їх видів: а) потреба в оборотному капіталі, авансованому в запаси сировини і матеріалів; б) потреба в оборотному капіталі, авансованому в запаси готової продукції (для промислових підприємств); в) потреба в оборотному капіталі, авансованому в запаси товарів (для торговельних підприємств);
- 6) інших активах. Оцінювання потреби в інших активах відбувається в розрізі кожного виду активу залежно від специфіки господарської діяльності підприємства. Цей розрахунок прийнято проводити окремо за позаоборотними та оборотними активами. За результатами проведених обчислень визначається загальна вартість зазначеного виду активу для підприємства [1, с. 395; 4, с. 36; 6, с. 45].

Метод аналогій базується на встановленні обсягу інвестиційних ресурсів, що використовується на підприємствах-аналогах. Підприємство-аналог для здійснення такої оцінки підбирається з урахуванням його галузевої належності, регіону розміщення, розміру, технології, що використовуються, початкової стадії життєвого циклу і низки інших факторів. Даний метод характеризується складністю підбору підприємств-аналогів. Проблема полягає у важкості отримання інформації про інші підприємства, а також у тому, що більшість підприємств мають різну історію створення і функціонування, що в умовах частішої зміни законодавства і непрогнозованості рішень судів різних рівнів неминує позначатися на структурі власного капіталу підприємств. Оскільки параметри, за якими оцінюється підприємство та порівнюється з обраними підприємствами-аналогами, наперед не визначені, то всі розрахунки за методом аналогій здійснюються залежно від специфіки господарської діяльності такого підприємства [7, 8].

Використання методу питомої капіталоємності є найбільш простим, однак одержані за його допомогою результа-

ти характеризуються невисокою точністю. У відповідності до цього методу розрахунок потреби підприємства в інвестиційних ресурсах заснований на використанні показника «капіталоємність продукції», що дає уявлення про те, який обсяг капіталу використовується в розрахунку на одиницю виробленої (реалізованої) продукції. Показник капіталоємності продукції розраховується в розрізі галузей і підгалузей економіки шляхом розподілу загального обсягу використаного капіталу (власного й позикового) на загальний обсяг виробленої (реалізованої) продукції [7, с. 78]. Природно, у зв'язку з тим, що цей метод пов'язаний з обсягом реалізації продукції, він неминує підпаде під вплив різних за характером чинників (стадія життєвого циклу продукту, прогресивність устаткування, що використовується, ступінь фізичного зносу устаткування, рівень платоспроможного попиту), і це знижує рівень точності результатів його застосування.

Застосування цього методу базується на формулі [1, 4, 6]:

$$TN = C_F \cdot VP_Y + CP_C,$$

де TN – загальна потреба в інвестиційних ресурсах, для створення нового підприємства, грн;

C_F – показник капіталоємності підприємства (середньогалузевий або аналоговий), грн;

VP_Y – плановий середньорічний обсяг виробництва продукції, грн;

CP_C – передстартові видатки й інші одноразові витрати капіталу, що пов'язані зі створенням нового підприємства, грн.

Потребу в інвестиційних ресурсах підприємства (TN) можна обчислити шляхом додавання вартості основних засобів, необхідних для виготовлення продукції, і витрат, пов'язаних з початком виробничого процесу [1, 4, 6]:

$$TN = MF + C_F,$$

де MF – вартість основних засобів підприємства;

C_F – показник капіталоємності підприємства [1, 4, 6]

$$C_F = \frac{MF}{OP},$$

де OP – обсяг реалізації готової продукції.

Науковець Касич А. О. розглядає оцінювання потреби в інвестиціях у межах процесу інвестиційної діяльності підприємства та характеризує процес здійснення інвестиційної діяльності як такий, що складається з трьох етапів, одним з яких є саме аналіз інвестиційних потреб підприємства [9]. Учений стверджує, що обсяг інвестиційних потреб підприємства залежить від змісту інвестиційної стратегії, яку реалізує підприємство. У разі, якщо мова йде про стратегію розвитку підприємства, вона повинна базуватися на здійсненні активної різнобічної інвестиційної діяльності. Відповідно, оцінку потреби підприємства в інвестиціях необхідно здійснювати в розрізі реальних і фінансових інвестицій.

Для цього можливим є застосувати таку формулу [1, 2, 9]:

$$WN_I = N_{RI} + N_{FI} = \left(\begin{array}{l} NI_{fix.ass.} + NI_{work.res.} + \\ + NI_{NoMat.ass.} + NI_{mat.res.} \end{array} \right) + N_{FI},$$

де WN_I – загальна потреба підприємства в інвестиційних ресурсах, грн;

N_{RI} – потреба підприємства в інвестиційних ресурсах для здійснення реальних інвестицій, грн;

N_{FI} – потреба підприємства в коштах для здійснення фінансових інвестицій, грн;

$NI_{fix.ass.}$ – потреба підприємства в інвестиційних ресурсах для оновлення основних засобів, грн;

$NI_{work.res.}$ – потреба підприємства в інвестиційних ресурсах для розвитку трудових ресурсів, грн;

$NI_{NoMat.ass.}$ – потреба підприємства в інвестиційних ресурсах для придбання нематеріальних активів, грн;

$NI_{mat.res.}$ – потреба підприємства в інвестиційних ресурсах для збільшення запасів матеріальних активів, грн.

Доцільно відзначити, що Касич А. О. не наводить способу визначення потреби в інвестиційних ресурсах для здійснення фінансових інвестицій. Проте наведений ним метод є фактично формалізованим відображенням балансового методу без урахування можливостей здійснення фінансових інвестицій. Таким чином, є підстави стверджувати, що наведений Касичем А. О. метод є узагальненням балансового методу.

Ураховуючи те, що наведені методи відрізняються відомими даними, які необхідні для їх застосування, слід відмітити, що насправді вони є альтернативними. Це пояснюється тим, що всі вони мають на меті обчислити обсяг інвестицій, необхідних для започаткування виробництва та підтримання його протягом певного часу. Підприємство самостійно обирає метод залежно від специфіки своєї господарської діяльності та стадії життєвого циклу.

Дослідження показали, що наведені методи не враховують необхідності прогнозування попиту продукції, яку планується виготовляти, коливань цін на неї та можливі зміни вартості ресурсів, які необхідні для виготовлення певної продукції. Крім того, необхідно також враховувати темпи інфляції та вартість капіталу на фінансових ринках, що важливо при обґрунтуванні здійснення інвестування саме на започаткуванні виробничого процесу. Тому, враховуючи відсутність вказаних елементів у наведених методах, доцільно запропонувати вдосконалений спосіб оцінювання інвестиційних потреб підприємств, який враховуватиме: зміну обсягу реалізації продукції, що викликана коливаннями попиту на продукцію; урахування потреби в реальних інвестиціях у частині витрат, пов'язаних з технологічним оновленням підприємства; потреби у фінансових інвестиціях, для реалізації за допомогою деривативів фінансових стратегій, спрямованих на розширення джерел фінансування поточних потреб підприємства і забезпечення зростання ринкової вартості його капіталу. Стратегічні інвестори, здійснюючи інвестиції в реальний сектор економіки, як правило, паралельно реалізують фінансові проекти із використанням похідних цінних паперів (деривативів), які дозволяють на віртуальних фінансових ринках акумулювати фінансові ресурси та отримувати спекулятивні прибутки від очікувань зростання ринків збуту продукції підприємств-реципієнтів.

Зміна обсягу реалізації продукції може суттєво вплинути на дохідність інвестицій, що, у свою чергу, з урахуванням темпів інфляції та альтернативної вартості капіталу, може спричинити відсутність потреби збільшення обсягу виробництва продукції, а отже, відсутність потреби підприємства у інвестиціях. Слід відзначити, що фінансові інвестиції доцільно розглядати окремо, тож відсутність потреби в реальних інвестиціях не виключає наявності загальної потреби в інвестиціях з боку підприємства. Тоді потреба в інвестиціях може бути розрахована за такою формулою:

$$NI = \begin{cases} VS_c > VS_f \Rightarrow NI = \sum_{j=1}^n N_{FI_j}; \\ VS_c < VS_f \Rightarrow NI = \sum_{j=1}^n N_{FI_j} + \left(\frac{VS_{f_i}}{VS_c}\right) \cdot N_{RI_c} + \sum_{i=2}^k \left(\frac{VS_{f_i}}{VS_{f_{i-1}}}\right) \cdot N_{RI_{i-1}} \end{cases} \quad (1)$$

де NI – необхідний обсяг інвестицій, грн;

N_{RI_c} – обсяг реальних інвестицій, що мав місце в останньому ретроспективному періоді операційної діяльності підприємства, грн;

$N_{RI_{i-1}}$ – обсяг реальних інвестицій, отриманий з урахуванням очікуваного збільшення обсягу реалізації продукції, у періоді, що є попереднім за порядком до того, обсяг реалізації якого враховується, грн;

VS_c – обсяг реалізації продукції в останньому ретроспективному періоді операційної діяльності підприємства, шт.;

VS_f – обсяг виробництва у перспективних періодах операційної діяльності підприємства, шт.; мається на увазі будь-яке значення за досліджувані майбутні періоди діяльності підприємства, дані значення завжди більші за VS_c , якщо певне прогнозоване значення не є більше – воно не враховується;

VS_{f_1} – прогнозований обсяг реалізації в першому перспективному періоді діяльності підприємства з урахуванням умови $VS_{f_1} > VS_c$;

VS_{f_i} – прогнозований обсяг реалізації продукції в майбутньому період з індексом i ;

$VS_{f_{i-1}}$ – прогнозований обсяг реалізації продукції у майбутньому період з індексом $i-1$;

N_{FI_j} – передбачуваний необхідний обсяг фінансових інвестицій у майбутньому період з індексом j .

Розглянемо рівність (1) детальніше. Як бачимо, дана рівність має на меті передбачити два можливі варіанти зміни обсягу реалізації продукції в майбутньому. Рівність $VS_c < VS_f$ передбачає те, що в майбутньому періоді діяльності підприємства буде хоч б один такий, обсяг реалізації продукції у якому є більшим за останній ретроспективний період діяльності підприємства. У рівності (1) враховуються тільки ті значення прогнозованого значення обсягу реалізації продукції, які є більшими за обсяг реалізації продукції в останньому періоді операційної діяльності підприємства. Якщо $VS_{f_i} < VS_{f_{i-1}}$, то зростатиме ймовірність виникнення від'ємних значень необхідного значення обсягу інвестицій, що цілком справедливо, оскільки зі зниженням обсягу реалізації продукції зростатиме потреба підприємства в інвестиціях, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Рівність (1) передбачає наявність лінійної залежності між обсягом реалізації продукції та необхідним обсягом реальних інвестицій. Якщо дане припущення не підтверджується, то рівність (1) набуде такого вигляду:

$$NI = \begin{cases} VS_c > VS_f \Rightarrow NI = \sum_{j=1}^n N_{FI_j}; \\ VS_c < VS_f \Rightarrow NI = \sum_{j=1}^n N_{FI_j} + \sum_{i=1}^r f(VS_{f_i}), \end{cases} \quad (2)$$

де $f(VS_{f_i})$ – функція залежності між обсягом реалізації продукції та необхідним обсягом реальних інвестицій.

Функція $f(VS_{f_i})$ може бути отримана із застосування регресійних моделей. Перевірку припущення про існування певної залежності можна здійснити із застосуванням коефіцієнта кореляції.

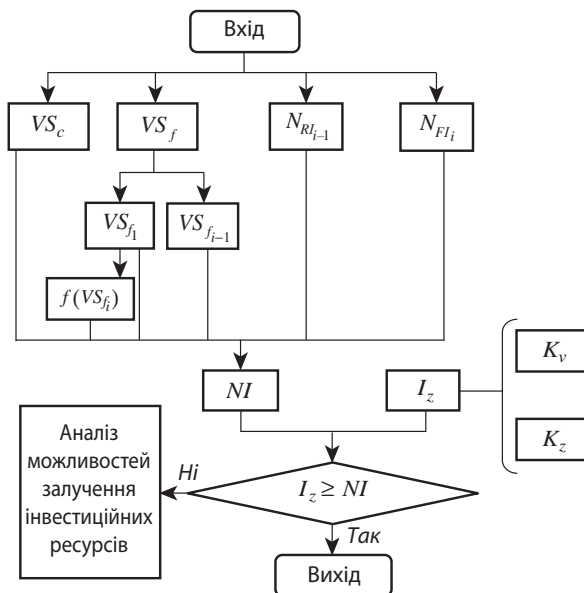
Рівність (2) також можна перетворити таким чином, щоб підприємство могло гарантувати зростання ефективності діяльності підприємства за умови зменшення обсягів реалізації продукції у майбутніх періодах. Так, за необхідності зменшення обсягу реальних інвестицій, можна переорієнтувати вивільнені кошти у фінансові інвестиції. У результаті рівність (2) набуде такого вигляду:

$$NI = \begin{cases} VS_c > VS_f \Rightarrow NI = \sum_{j=1}^n N_{FI_j}; \\ VS_c < VS_f \Rightarrow NI = \\ = \sum_{i=1}^r N_{FI_i} + \begin{cases} VS_{f_i} < VS_{f_{i-1}} \Rightarrow N_{RI_{i-1}} - f(VS_{f_i}) \\ VS_{f_i} < VS_{f_{i-1}} \Rightarrow 0 \\ VS_{f_i} < VS_{f_{i-1}} \Rightarrow 0 \\ VS_{f_i} < VS_{f_{i-1}} \Rightarrow f(VS_{f_i}) \end{cases} \end{cases} \quad (2)$$

На рис. 1 наведено послідовність етапів оцінювання інвестиційного забезпечення підприємства на основі ідентифікування його інвестиційних потреб.

ВИСНОВКИ

Запропонований метод, на відміну від альтернативних існуючих методів визначення потреби підприємств у інвестиціях, необхідних для підприємства, враховує їх потребу у інвестиціях. Цей метод є високо формалізованим. Його застосування передбачає чітку послідовність дій з оцінювання низки показників, які адекватно характеризують об'єкт дослідження. За допомогою цього методу керівники зможуть приймати правильні інвестиційні рішення. ■



Умовні позначення: I_z – інвестиційне забезпечення підприємства; K_v – власний капітал підприємства; K_z – позиковий капітал підприємства.

Рис. 1. Етапи оцінювання інвестиційного забезпечення підприємства на основі ідентифікування його інвестиційних потреб

Джерело: розроблено автором.

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бланк І. А.** Інвестиційний менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
- 2. Шевцова Я. А.** Інвестиційне забезпечення діяльності підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Я. А. Шевцова. – Луганськ, 2003. – 20 с.
- 3. Білоусова Л. І.** Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л. І. Білоусова. – К., 2006. – 20 с.
- 4. Красовська А. Г.** Механізм інноваційного оновлення підприємств (за матеріалами підприємств сільськогосподарського машинобудування України) : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / А. Г. Красовська. – К., 2006. – 254 с.
- 5. Товт Т. Й.** Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Т. Й. Товт. – Львів, 2011. – 182 с.
- 6. Оваденко В. О.** Підвищення ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів підприємства (за матеріалами підприємств сільськогосподарського машинобудування України) : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. О. Оваденко. – К., 2005. – 187 с.
- 7. Решетняк О. О.** Відшкодування морального зносу технологічного обладнання підприємств машинобудування : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. О. Решетняк. – Луганськ, 2005. – 203 с.
- 8. Петрович Й. М.** Інноваційний потенціал управління організацією : монографія / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. – 184 с.
- 9. Касич А. О.** Нові підходи до методики аналізу інвестиційної діяльності / А.О. Касич // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

REFERENCES

Blank, I. A. *Investitsionnyy menedzhment* [Investment management]. Kyiv: Elga-N; Nika-Tsentr, 2002.

Bilousova, L. I. "Upravlinnia innovatsiino-investytsiinoiu diialnistiu promyslovoho pidpriemstva" [Managing innovation and investment activity of industrial enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.

Krasovska, A. H. "Mekhanizm innovatsiinoho onovlennia pidpriemstv (za materialamy pidpriemstv silskohospodarskoho mashynobuduvannia Ukrainy)" [The mechanism innovation of enterprises (based on agricultural machine building enterprises of Ukraine)]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.

Kasych, A. O. "Novi pidkhody do metodyky analizu investytsiinoi diialnosti" [New approaches to the methodology for analyzing investments]. <http://www.economy.nayka.com.ua>

Ovadenko, V. O. "Pidvyschennia efektyvnosti vykorystannia ta vidtvorennia osnovnykh vyrobnychkh fondiv pidpriemstva (za materialamy pidpriemstv silskohospodarskoho mashynobuduvannia Ukrainy)" [Improved utilization and reproduction of fixed assets of the enterprise (based on agricultural machine building enterprises of Ukraine)]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2005.

Petrovych, Y. M., and Prokopyshyn-Rashkevych, L. M. *Innovatsiinyi potentsial upravlinnia orhanizatsiieu* [Innovative capacity management organization]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2010.

Reshetniak, O. O. "Vidshkoduvannia moralnoho znosu tekhnolohichnoho obladnannia pidpriemstv mashynobuduvannia" [Compensation obsolescence of process equipment engineering enterprises]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2005.

Shevtsova, Ya. A. "Investytsiine zabezpechennia diialnosti pidpriemstv" [Investment security activity]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2003.

Tovt, T. I. "Investytsiine zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv" [Investment support innovation engineering enterprises]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.

РИЗИКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ У СФЕРІ АТОМНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

© 2014 ЯРЕСЬКО Р. С.

УДК 331.461+331.435:621.039

Яресько Р. С. Ризикологічні аспекти інвестиційного проекту у сфері атомної енергетики

На основі аналізу наукових праць з формування підходів до ідентифікації ризиків інвестиційного проекту на атомних електростанціях було визначено, що дана тематика є малодослідженою. У результаті метою статті є вдосконалення науково-методичного підходу до ідентифікації ризиків інвестиційного проекту на АЕС на основі причинно-наслідкового зв'язку категорій ризику (передумови виникнення ризиків, ризикуотворюючі фактори, ризикові ситуації). Ідентифікація ризиків, здійснена у статті, полягає у виявленні потенційних подій та загроз, які є специфічними для АЕС, а тому було запропоновано їх групувати за джерелами наслідків. Таким чином, було сформовано три ключові групи ризиків: аварійна, фінансова і екологічна ситуації. Завдяки проведеній ідентифікації ризиків виявлено доцільність оцінки цих потенційних груп ризиків на основі економічних параметрів для визначення величини і ступеня їх впливу на реалізацію інвестиційного проекту, що буде відображено в подальших дослідженнях.

Ключові слова: ідентифікація ризиків, інвестиційний проект, категорії ризику, енергетичні підприємства, оцінка ризиків.

Рис.: 2. Бібл.: 20.

Яресько Рената Сергіївна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: renata_yaresko@ukr.net

УДК 331.461+331.435:621.039

Яресько Р. С. Ризикологические аспекты инвестиционного проекта в сфере атомной энергетики

На основе анализа научных работ по формированию подходов к идентификации рисков инвестиционного проекта на атомных электростанциях было определено, что данная тематика является малоследованной. В результате в статье был усовершенствован научно-методический подход к идентификации рисков инвестиционного проекта на АЭС на основе причинно-следственной связи категорий риска (предпосылки возникновения рисков, рискообразующие факторы, рисковые ситуации). Идентификация рисков, осуществленная в статье, заключается в выявлении потенциальных событий и угроз, которые являются специфическими для АЭС, а потому было предложено их группировать по источникам последствий. Таким образом, было сформировано три ключевые группы рисков: аварийная, финансовая и экологическая ситуации. Благодаря проведенной идентификации рисков обнаружена целесообразность оценки потенциальных групп рисков на основе экономических параметров для определения величины и степени их влияния на реализацию инвестиционного проекта, что будет отражено в последующих исследованиях.

Ключевые слова: идентификация рисков, инвестиционный проект, категории риска, энергетические предприятия, оценка рисков.

Рис.: 2. Библ.: 20.

Яресько Рената Сергеевна – аспирант, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: renata_yaresko@ukr.net

UDC 331.461+331.435:621.039

Iaresko Renata S. Risk Aspects of Investment Projects in the Field of Nuclear Energy

Based on the analysis of scientific papers on the formation of approaches to identify risks of the investment project at nuclear power plants, it was determined that this subject is a little-studied. As a result, the article has improved scientific and methodical approach to identify risks of the investment project at the plant on the basis of causation of risk categories (predictors of risk, forming factors, risk situations). Risk identification, carried out in the article, is to identify potential events and threats that are specific to nuclear power that is why it was proposed to group them by source effects. Thus the three key risk groups were formed: emergency, financial and environmental situation. Thanks to the identification of risks the appropriateness of assessing of potential risk groups based on economic parameters was justified and to determine the degree of their influence on the investment project, which will be reflected in subsequent studies.

Key words: identification of risks, the project investment, risk category, energy companies, risk assessment.

Pic.: 2. Bibl.: 20.

Iaresko Renata S. – Postgraduate Student, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: renata_yaresko@ukr.net

Світовий досвід атомної енергетики свідчить про необхідність підвищення відповідальності в ядерній та радіаційній безпеці атомних електростанцій (АЕС), адже, посилаючись на історичні факти аварій на АЕС (ЧАЕС, Фукусіма-Даїчі – аварії, що мали високий рівень за шкалою INES [1]), варто відмітити, що недостатньо уваги приділялось питанню безпечної експлуатації ядерно-енергетичних реакторів (ЯЕР) під дією внутрішніх (старіння обладнання, недосконала система автоматизації і безпеки, халатність чи не обачність співробітників АЕС, тощо) і зовнішніх (природні катаклізми, війна, терористичні акти, тощо) факторів. Безпечна експлуатація ЯЕР має забезпечуватися не лише завдяки відбору і підготовці висококваліфікованого персоналу, але й завдяки впровадженню нових елементів (компонентів) на ЯЕР через реалізацію інвестиційних проектів (ІП). Однак, як показує практика, ефектив-

ність реалізації ІП залежить від настання ймовірних ризиків, у такому випадку доцільно застосовувати інструменти ризик-менеджменту (РМ).

Аналіз наукових робіт та публікацій з теорії РМ й формування методів і підходів з ідентифікації, оцінки та управління ризиками надав можливість зробити висновок, що дана тематика ґрунтовно досліджена. Варто відмітити вагомий внесок таких вчених, як Алле М., Балбанов І. Т., Гранатуров В. М., Єсіпов В. Є., Маршал А., Найт Ф., Пігу А., Темпман Л. П. та ін. Саме в їх роботах відображено теоретичні основи РМ. Щодо практичної сторони застосування РМ в енергетиці, то уваги заслуговують роботи таких науковців, як Войтко С. В., Бардик Є. І., Денисова Н. М., Д'яков А. Ф., Гусева І. І., Караєва Н. В., Колесніченко А. С., Мехович С. А., Савицька А. О. та ін. Проте проблематика ризиків ІП на енергетичних підприємствах, а саме – питання ідентифікації ризиків ІП на АЕС є малодослідженою.

Метою статті є ідентифікація ризиків інвестиційного проекту на атомних електростанціях на основі причино-наслідкового зв'язку категорій ризику для подальшої їх оцінки впливу і величини збитків.

Запровадження РМ на АЕС надає можливість своєчасно реагувати на мінімальні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі енергопідприємства і запобігати настанню ризикових ситуацій, що, у свою чергу, може призвести до аварійного стану, фінансових та екологічних збитків. Процес РМ полягає в моделюванні ризикових ситуацій та наслідків від їх настання завдяки дослідженню минулих помилок і досвіду інших підприємств тієї ж самої сфери діяльності, включаючи формування відповідних заходів з управління і мінімізації ризиків. РМ повинен не лише запобігати настанню традиційно можливого сценарію аварії, але й запобігати настанню таких ризиків, які здаються малоімовірними, однак у результаті завдають значної шкоди – як фінансової, так і екологічної.

Ризики ІП на АЕС, перш за все, залежать від політичної та економічної ситуації в країні, оскільки не менш важливим є питання законодавчого регулювання діяльності енергетичних підприємств, зокрема АЕС, і рівня їх інвестиційної привабливості. У такій ситуації першочерговою проблемою для вирішення постає корупція, котра стоїть на заваді ефективній інвестиційній діяльності АЕС. Оскільки сьогодніні закони, що регулюють енергетичну галузь, дозволяють проводити державні закупівлі необхідних товарів, послуг і робіт, що спрямовуються на забезпечення ЯРБ, через корупційні схеми [2], така ситуація, у свою чергу, призводить до зниження інвестиційної привабливості енергопідприємств для потенційних інвесторів. Однак це лише частина умов і обставин, за яких виникають ризики ІП на АЕС, адже загрозою для ІП можуть стати як аварійна ситуація, так і незадовільний фінансовий стан на АЕС чи наслідки екологічної катастрофи.

У наукових працях вітчизняних і зарубіжних науковців [3 – 10] існує досить різноманітна й широка класифікація ризиків, проте варто взяти до уваги, що є ризики, які за своєю сутністю не становлять безпосередньої загрози суб'єкту, бо вони не є специфічними для певного виду діяльності. А тому доцільно розділити ризики не лише за їх видами, але й за специфікою для АЕС і за джерелами наслідків, розділивши їх на такі групи:

- ✦ I група ризиків – потенційні джерела аварійного стану на АЕС;
- ✦ II група ризиків – джерело фінансових збитків АЕС;
- ✦ III група ризиків – джерело екологічного забруднення і радіаційного зараження внаслідок діяльності АЕС.

Процес виявлення ризиків полягає в ідентифікації подій, характерних для певного виду ризику, що безпосередньо призводять до ризикової ситуації, настання якої спричиняє певний наслідок. Таким чином, усі ідентифіковані події розносяться за відповідними категоріями ризику передумови виникнення ризиків (ПВР), ризикоутворюючі фактори (РУФ), ризикові ситуації (РС) на основі причино-наслідкового зв'язку. Отже, розглянемо кожен групу ризиків.

До групи ризиків, які є потенційними джерелами аварійного стану на АЕС, можна віднести проектний, техніко-технологічний, природний, кадровий і специфічний ризики (рис. 1). У більшості випадків проектні ризики пов'язані з помилками, які були здійсненні при проектуванні певного

елементу чи системи, що використовується на АЕС. Наприклад, при проектуванні тепловіділяючих збірок американською компанією Westinghouse був допущений конструктивний недолік – дефект дистанціюючих решіток. Така помилка призвела до порушення роботи енергоблока № 3 на Южно-Українській АЕС (ЮУАСЕ), однак завдяки швидкій реакції персоналу вдалося запобігти настанню аварійної ситуації – була виконана зупинка реактора і вивантажено американське паливо з нього [11]. Одним із характерних і небажаних порушень в діяльності обладнання є наявність дефектів. За походженням дефекти поділяють на виробничо-технологічні, що виникають у процесі проектування і виготовлення виробу, його монтажу та установки, і експлуатаційні, що виникають після деякого напрацювання виробів у результаті процесів деградації та в результаті неправильної експлуатації і ремонтів [12]. У загальному випадку розміри дефектів коливаються від невеликих значень, які ненабагато перевищують допустимі, до достатньо вагомих, що перевищують допустимі розміри у сотні й тисячі разів. Саме коли розміри дефектів доходять до великих значень, постає загроза виникнення аварійної ситуації через виведення з ладу обладнання з наявним дефектом.

Однією із загроз аварійної ситуації є фізичний і моральний знос основних засобів, тому задля запобігання таких ситуацій варто проводити вчасно реконструкцію та модернізацію основних засобів на підприємстві. Ризики, пов'язані з процесом продовження експлуатації, носять в основному техніко-технологічний характер і безпосередньо залежать від якісної оцінки ремонтпридатності енергоблоку, належності стану (наявність дефектів) нового обладнання, на яке замінюється старе, підготовки робочих груп, що виконують роботи з модернізації та реконструкції, тощо.

Не менш важливим є географічне та територіальне розташування АЕС, оскільки аварія на Фукусіма-Даїчі показала, наскільки ризиковим є будівництво АЕС у сейсмічній зоні та чому не варто нехтувати урахуванням навіть таких факторів ризику, прояв яких вважається вкрай малоімовірним. АЕС Фукусіма-1 розрахована на 7-бальний землетрус за шкалою Ріхтера, а витримала 9 балів, однак якби не накладення інших чинників (цунамі, проблеми з резервним енергопостачанням відразу після аварії), то ситуація можна було б швидко нормалізувати [13]. Подальше відключення електрики і неможливість скидати залишкове тепло призвели до значного пошкодження захисної оболонки енергоблоку, систем охолодження реакторів і басейнів з відпрацьованим паливом, часткового розплавлення ядра, викиду радіоактивних газів і витоку зараженої води. Проте, головним уроком аварії на АЕС стало те, що при будь-яких обставинах важливим є людський фактор, тобто кадровий ризик. У більшості випадків перш за все від людини залежить розвиток певних подій та обставин, бо отриманий досвід аварій АЕС Фукусіма-1 і ЧАЕС свідчить про те, що ліквідація аварії напряму залежала від швидкої реакції ліквідаторів, однак прийняття рішень проходила через 12 рівнів управління між керівниками та ліквідаторами [13]. Тому варто посилити відповідальність за прийняття найважливіших інженерних рішень в умовах аварійної ситуації груп, яка безпосередньо займається ліквідацією аварії.

Небезпеку становлять і специфічні ризики, сутність яких полягає у виникненні загрози захоплення терористами АЕС, адже вона є стратегічним об'єктом країни. В історії

Джерела формування аварійної ситуації на АЕС

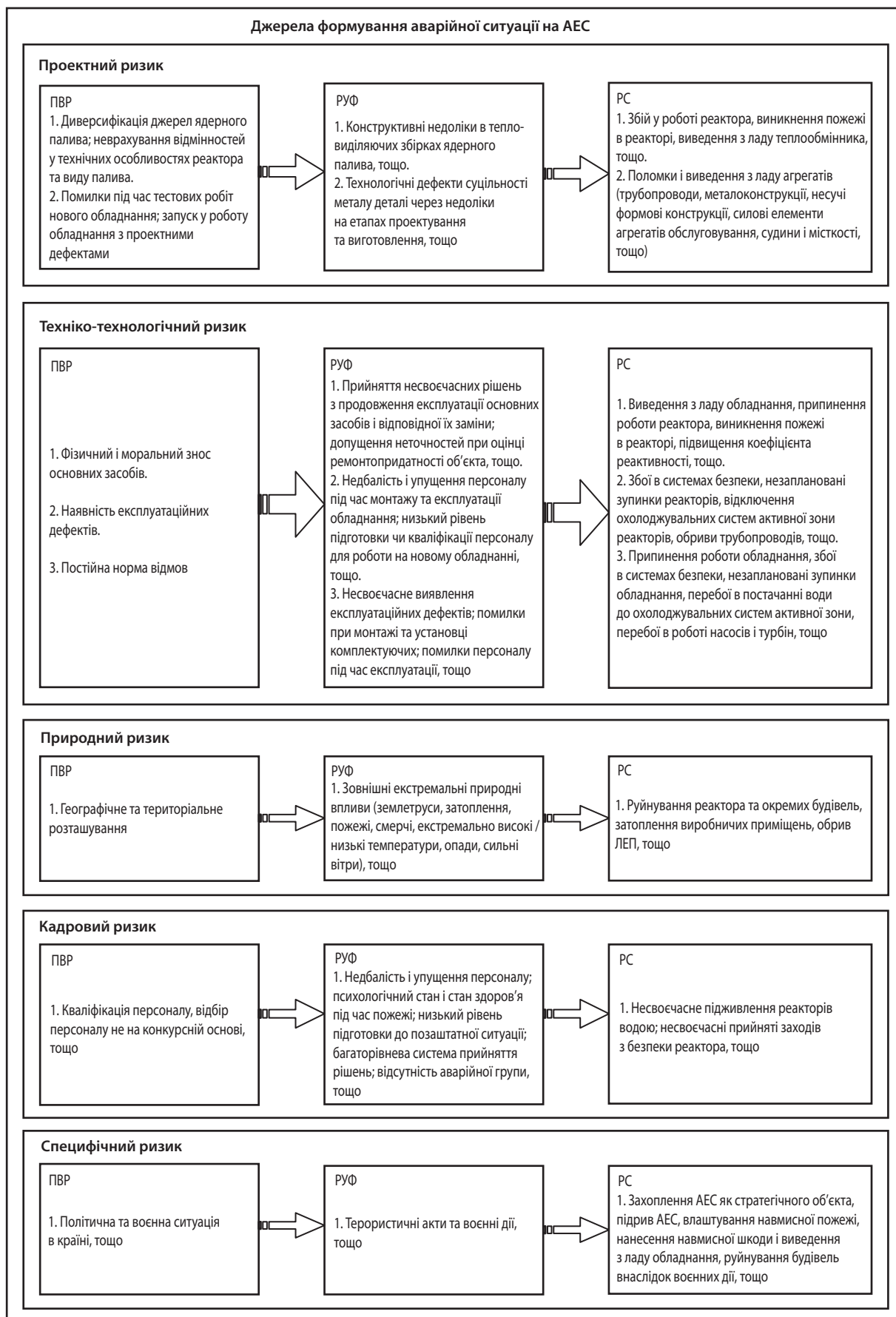


Рис. 1. Джерела формування аварійних ситуацій на АЕС за видами ризиків [розроблено автором]

випадків захоплення терористами АЕС поки не зафіксовано, однак в умовах розвитку сучасного суспільства і широкого поширення терористичних актів виникає необхідність врахування такої загрози при моделюванні ризикових ситуацій. Не варто нехтувати таким ризикоутворюючим фактором, як війна, оскільки АЕС теж можуть стати стратегічним об'єктом для знищення та нанесення шкоди навколишньому середовищу, жителям регіону і державі в цілому.

Аварії на АЕС призводять не лише до руйнації її основних засобів, будівель, споруд, тощо, але й до значних фінансових збитків. Джерелами фінансових збитків АЕС є валютний, ринковий, операційний, інформаційний ризики (рис. 2). Валютний ризик пов'язаний зі схильністю до впливу несприятливої зміни валютних курсів енергопідприємства. Така ситуація виникає у випадку, коли укладаються контракти на поставку енергопалива, реакторних технологій та пов'язані з ними роботи за одним курсом валют, а на момент поставки палива чи надання послуг курс змінився – відповідно і ціна теж.

АЕС залежить від ситуації на ринку, оскільки будь-які зміни в кон'юктурі ринку відображається на фінансових показниках енергопідприємства. Досить широкої популярності набувають альтернативні джерела енергії, які в майбутньому можуть посунути позиції традиційних видів енергії. Відповідно до енергетичного балансу України з 2009 р. по 2013 р. виробництво електроенергії з альтернативних джерел енергії зросло на 1480784 тис. кВт·год і в загальному енергобалансі у 2009 р. такий вид енергії становив 0,03%, а вже у 2013 р. – 0,10% [14]. Серед ринкових ризиків необхідно відзначити ризик інфляції, який може призвести до зростання витрат АЕС і спричинити зниження прибутку. У зв'язку з цим при складанні бізнес-планів енергопідприємства доцільно завжди прогнозувати і враховувати темп інфляції. З метою диверсифікації ядерного палива енергокомпанії можуть виходити на нові ринки виробників необхідного виду палива, однак це може загрожувати не лише фінансовим втратам через купівлю дорожчого палива, але й через невідповідність палива технічним вимогам реактора на АЕС. Наприклад, вартість контракту, підписаного у 2008 р. на поставку 168 паливних збірок для Южно-Української АЕС, які не відповідали технічним характеристикам українського реактора, склала 175 млн дол. США, а також ЮАЕС зазнала збитків від простою реактора [13].

До операційного ризику відносяться витрати на ліквідацію аварії та її наслідків як у результаті незадовільного фізичного та морального стану основних засобів, так і в результаті недбалої роботи і помилок персоналу. За оцінками експертів, фінансові збитки від аварії на ЧАЕС за 28 років для України сягнули 250 млрд дол. США, а також 235 млрд дол. США для Білорусії [15]. Збитки від аварії на АЕС Фукусіма-1, за думкою експертів, становили близько 74 млрд дол. США [16].

Передумовою виникнення операційного ризику ще є організаційна структура підприємства, адже аналіз оргструктур вітчизняних АЕС надав можливість визначити, що на енергопідприємствах діє функціональний підхід у системі управління. Такий підхід має низку недоліків: поперше, не відповідає світовим вимогам зі стандарту якості менеджменту підприємства, енергопідприємства в розвинутих країнах використовують процесноорієнтований підхід до управління; по-друге, не стимулює зацікавленість працівників у кінцевому результаті, працівник ви-

конує лише свою функцію; по-третє, низька зацікавленість у ефективній взаємодії між структурними підрозділами, кожен співробітник обмежується діяльністю одного підрозділу, за якої не виникає відчуття відповідальності за результат своєї роботи перед колегами із сусіднього підрозділу; по-четверте, багаторівнева система прийняття рішень, оскільки для виконання дій з ліквідації аварії робітнику необхідно отримати вказівки і дозвіл від всіх керівників і начальників існуючих підрозділів.

Інформаційний ризик становить не меншу загрозу, аніж техніко-технологічний, оскільки дезінформація про стан чи технічні характеристики може призвести до збою цілого процесу виробництва електроенергії. Також причиною фінансових збитків може стати невчасне інформування керівництва про аварійну ситуацію на АЕС і затримка в інформуванні персоналу щодо здійснення заходів з ліквідації аварії. Однак вагомою причиною є недостатня проінформованість персоналу щодо дій у позаштатній ситуації, тому персонал повинен бути готовим до будь-якої ситуації, навіть якщо вони малоімовірні. Для цього необхідно проводити постійні аварійні тренування і «стрес-тести» персоналу АЕС.

Беззаперечно, аварії на АЕС призводять до екологічної катастрофи, що дають чітко усвідомити суспільству, наскільки важлива ядерна та радіаційна безпека. Аварія на ЧАЕС показала, яку руйнівну силу вона несе для навколишнього середовища – після аварії в атмосферу потрапило 190 т радіаційної речовини, у радіусі 30 км все піддалося радіоактивному забрудненню, загальна площа якого становить 160 тис. км² [17]. Після аварії на Фукусіма-1 загальний обсяг викидів радіонуклідів склав 20% від викидів після Чорнобильської аварії. Населення 30-кілометрової зони навколо АЕС було евакуйовано. Площа забруднених земель, що підлягають дезактивації, становить 3% території Японії. Однак головним питанням у виникненні екологічних ризиків є безпека діяльності персоналу АЕС, адже під час роботи необхідно забезпечити достатній рівень безпеки з мінімальними дозами опромінення. На момент аварії рівень безпеки знижується, що, у свою чергу, призводить до радіаційного опромінення і навіть смертей. У результаті аварії на ЧАЕС у 134 співробітників і членів рятувальних команд, що знаходилися на станції під час вибуху, розвинулася променева хвороба, 28 з них померли протягом наступних кількох місяців [18]. Від наслідків аварії на АЕС «Фукусіма-1» станом на 30 листопада 2013 р. померло 1603 мешканця префектури Фукусіма [19]. У такому випадку підприємство має виплати кошти на лікування пораненим чи на похорони загиблим під час ліквідації аварії, сума виплат встановлюється на законодавчому рівні (для України у відповідності до Постанови Кабінету Міністрів «Про затвердження Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру» № 862 від 04.06.2003 р. [20]).

Таким чином, ризики трьох груп тісно взаємопов'язані, оскільки настання аварійної ситуації автоматично призводить до фінансових збитків і екологічного забруднення, аналогічно погіршення фінансового становища АЕС призводить до загрози настання аварійної ситуації та погіршення екологічної ситуації. Однак виявлення потенційних загроз, тобто ідентифікація ризиків, не забезпечить їх уникнення, тому необхідно ідентифіковані ризики оцінити через економічні параметри. Оцінка кожної групи ризиків надає можливість визначити їх величину і ступінь впливу

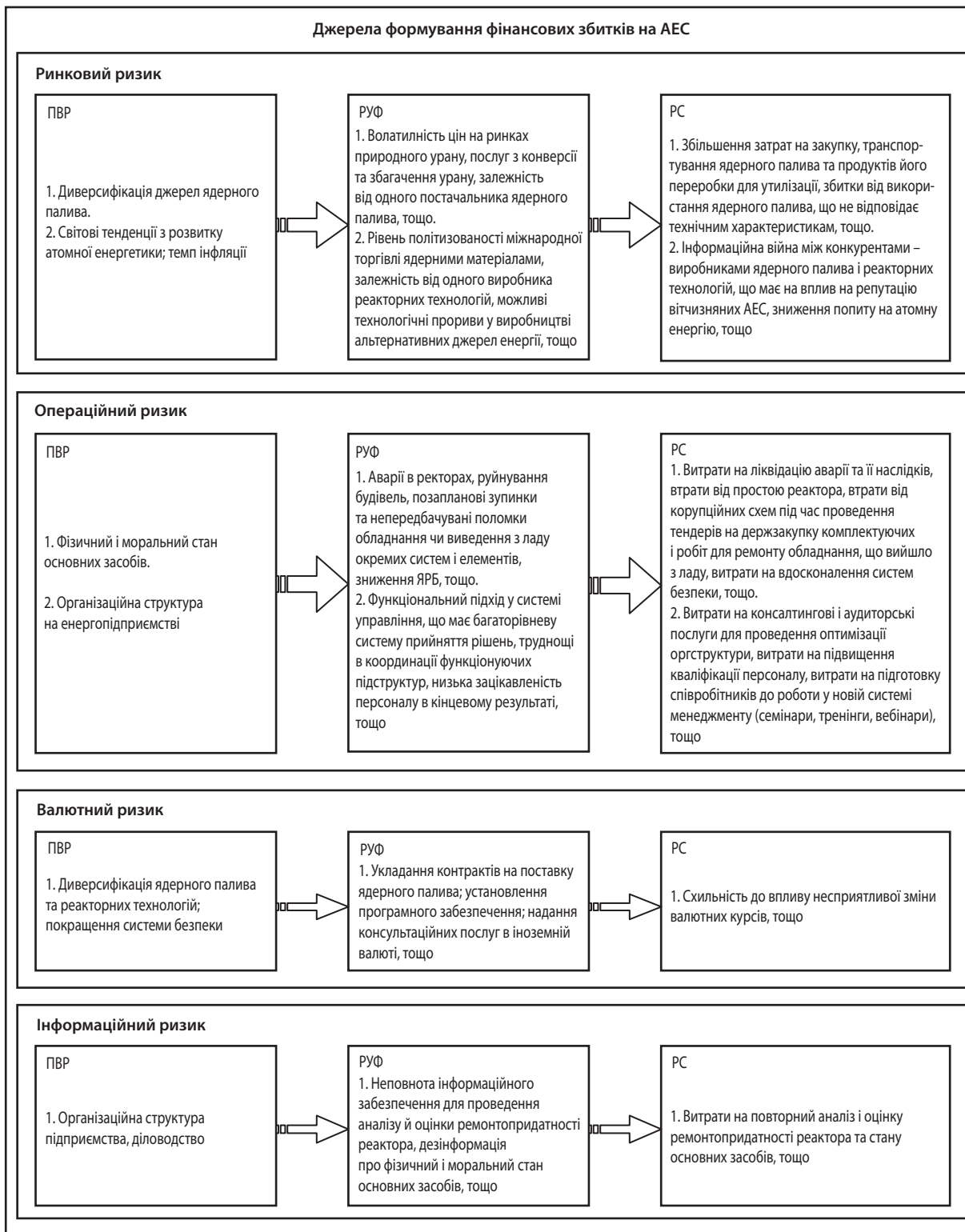


Рис. 2. Джерела формування фінансових збитків на АЕС за видами ризиків [розроблено автором]

в разі їх виникнення, отримавши інформацію про обсяг збитків внаслідок настання ризиків керівництво може не лише планувати заходи з їх управління, але й оцінити, наскільки ймовірне припинення реалізації ІП чи його можливої некупності через ці ризики. Базою для оцінки груп ризиків на підприємстві є:

- ✦ балансова вартість основних засобів;
- ✦ відновлювальна вартість основних засобів;
- ✦ амортизаційні відрахування;

- ✦ виручка від реалізації електроенергії;
- ✦ кредиторська / дебіторська заборгованість;
- ✦ відрахування на відновлення забрудненої території;
- ✦ виплати постраждалим внаслідок аварії та її ліквідації.

Отже, можна зробити **висновок**, що для успішної реалізації ІП на АЕС доцільно визначати групи потенційних ризиків. У нашому випадку такими групами ризиків стали: аварійна ситуація (проектні ризики, техніко-технологічні

ризиків, природний ризик, кадровий ризик, специфічний ризик); фінансова ситуація (ринковий ризик, операційний ризик, валютний ризик, інформаційний); екологічна ситуація (ризик екологічної катастрофи, ризик людських жертв, ризик радіаційного забруднення). Після ідентифікації ризиків варто оцінити величину і ступінь їх впливу на ІП, а саме: визначити, наскільки ймовірно припинення реалізація ІП чи його неокупності. Однак оцінка потенційних груп ризиків ІП потребує більш детального дослідження, тому буде відображена у подальших наукових роботах.

Таким чином, наукова новизна отриманих результатів полягає в удосконаленні науково-методичного підходу до ідентифікації ключових груп ризиків інвестиційного проекту атомних електростанцій, який, на відміну від існуючих, базується на причинно-наслідковому зв'язку категорій ризику (передумови виникнення ризику, ризикоутворюючі фактори, ризикові ситуації), необхідних для подальшої їх оцінки на основі економічних параметрів.

Практичне значення отриманих результатів полягає у використанні даного підходу особами, які приймають управлінські рішення на АЕС для ідентифікації потенційних груп ризиків ІП. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Международная шкала ядерных и радиационных событий INES [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www-pub.iaea.org/MTCD/publications/PDF/INES-2008-R_web.pdf
2. Корупційна законотворчість: преференції обраним підприємцям, позбавлення селян землі, тіньові оборудки в атомній енергетиці / Центр політичних студій та аналітики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cpsa.org.ua/povyny/korupsijsna_zakonotvorchist_preferentsiji_obranim_pidprijemtsjam_pozbavlennja_seljan_zemli_tinovi_oborudki_v_atomnij_energetitsi/
3. Барташевська Ю. М. Інвестиційні ризики та шляхи їх мінімізації на машинобудівних підприємствах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» / Ю. М. Барташевська. – Дніпропетровськ, 2012. – 202 с.
4. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
5. Булгакова С. Бюджетний ризик: сутність, класифікація, фактори ризику / С. Булгакова, І. Микитюк // Вісник КНТЕУ : Фінанси та банківська справа. – 2010. – № 1. – С. 59 – 68.
6. Вяткин В. Н. Риск-менеджмент : учебник / В. Н. Вяткин, И. В. Вяткин, В. А. Гамза и др. / Под ред. И. Юргенса. – М. : Изд-торг. корпорация «Дашков и К», 2002. – 512 с.
7. Kindinger J. P. Risk Factor Analysis – A New Qualitative Risk Management Tool / J. P. Kindinger, J. L. Darby // Proceedings of the Project Management Institute Annual Seminars & Symposium September 7 – 16, 2000, Houston, Texas, USA [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.lanl.gov/orgs/d/d5/documents/risk-fact.pdf>
8. Романов В. Рискообразующие факторы : характеристика и влияние на риски / В. Романов, А. Бутуханов // Моделирование и анализ безопасности, риска и качества в сложных системах : Труды международной научной школы МА БРК (Россия, СПб. 18 – 20 июня, 2001). – СПб. : Omega, 2001. – 370 с.
9. Кісілевич О. В. Ризик-менеджмент міжнародної інвестиційної діяльності / О. В. Кісілевич, Г. В. Дурицька // Вісник Львівської комерційної академії : зб. наук. праць. – Львів, 2009. – Вип. 30. – 214 с.
10. Галсанов Б. Б. Формирование системы риск-менеджмента инвестиционной деятельности предпринимательских структур : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством : предпринимательство»; 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Б. Б. Галсанов. – Сн.-П., 2009. – 19 с. – С. 9.
11. Муратов О. Э. Шестигранник в квадрате / О. Э. Муратов // AtomWeek : события, прогнозы, скандалы. – 03.04.2014 г.

[Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=5204>

12. Кузьмичевский А. Ю. Исследование вероятностных закономерностей достижения предельных состояний элементов оборудования и трубопроводов АЭС во время их эксплуатации : дис. ... канд. техн. наук : 05.14.03 «Ядерные энергетические установки, включая проектирование, эксплуатацию и вывод из эксплуатации» / А. Ю. Кузьмичевский. – М., 2014. – 160 с.

13. Рылов М. И. После Чернобыля и Фукусимы-1: выявление и оценка неопределённости и рисков / М. И. Рылов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.atomic-energy.ru/articles/2014/01/22/46198>

14. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики // Офіційний веб-сайт / Річні звіти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nerc.gov.ua/?id=2380>

15. Из-за аварии на ЧАЭС Украина понесла огромные финансовые потери / ЭлектроВести [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://elektrovesti.net/8546_shcherbak-iz-za-avarii-na-chaes-ukraina-ponesla-ogromnye-finansovye-poteri

16. Эксперты подсчитали финансовые потери Японии от аварии на АЭС «Фукусима-1» / NEWSru.ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rus.newsru.ua/world/13oct2011/jap_74.html

17. Сегодня – 28-я годовщина аварии на Чернобыльской АЭС / УНИАН – інформаційне агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unian.net/politics/911973-segodnya-28-ya-godovschina-avarii-na-chernobyilskoy-aes.html#ad-image-0>

18. Fukushima's appalling death toll / The Japan Times «OPINION» [E-resource]. – Access mode : http://www.japantimes.co.jp/opinion/2014/03/01/editorials/fukushimas-appalling-death-toll/#U2z_vl_uu

19. Fukushima Accident / World Nuclear Assotiation [E-resource]. – Access mode : <http://www.world-nuclear.org/info/safety-and-security/safety-of-plants/fukushima-accident/>

20. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру» від 15.02.2000 р. № 175 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/175-2002-%D0%BF>

REFERENCES

- Bartashevskaya, Yu. M. "Investytsiini ryzyky ta shliakhy ikh minimizatsii na mashynobudivnykh pidpriemstvakh" [Investment risks and ways to minimize the machine-building enterprises]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2012.
- Balabanov, I. T. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Finansy i statistika, 1996.
- Bulhakova, S., and Mykytiuk, I. "Biudzhetnyi ryzyk: sutnist, klasyfikatsiia, faktory ryzyku" [Fiscal risks: the nature, classification, risk factors]. *Visnyk KNTEU: Finansy ta bankivska sprava*, no. 1 (2010): 59-68.
- "Eksperty podschildali finansovye poteri Yaponii ot avarii na AES «Fukusima-1»" [Experts estimate the financial losses from the accident at Japan nuclear power plant "Fukushima-1"]. http://rus.newsru.ua/world/13oct2011/jap_74.html
- "Fukushima's appalling death toll" http://www.japantimes.co.jp/opinion/2014/03/01/editorials/fukushimas-appalling-death-toll/#U2z_vl_uu
- "Fukushima Accident" <http://www.world-nuclear.org/info/safety-and-security/safety-of-plants/fukushima-accident/>
- Galsanov, B. B. "Formirovanie sistemy risk-menedzhmenta investitsionnoy deiatel'nosti predprinimatelskikh struktur" [Formation of the risk management system investment business structures]. *Avto-ref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2009.
- "Iz-za avarii na ChAES Ukraina poniesla ogromnye finansovye poteri" [Because Chernobyl Ukraine suffered huge financial losses]. http://elektrovesti.net/8546_shcherbak-iz-za-avarii-na-chaes-ukraina-ponesla-ogromnye-finansovye-poteri

Kisilevych, O. V., and Durytska, H. V. "Ryzhky-menedzhment mizhnarodnoi investytsiinoi diialnosti" [Risk management of international investment]. *Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii*, no. 30 (2009): 214.

Kindinger, J. P., and Darby, J. L. "Risk Factor Analysis – A New Qualitative Risk Management Tool" <https://www.lanl.gov/orgs/d/d5/documents/risk-fact.pdf>

Kuzmichevskiy, A. Yu. "Issledovanie veroiatnostnykh zakononostey dostizheniia predelnykh sostoiianiy elementov oborudovaniia i truboprovodov AES vo vremia ikh ekspluatatsii" [Study the laws of probability elements of the ultimate state of NPP equipment and pipelines during their operation]. *Dis. ... kand. tekhn. nauk*: 05.14.03, 2014.

"Koruptsiina zakonotvorchist: preferentsii obranym pidpriyemtsiam, pozbavleniia selian zemli, tinyovi oborudky v atomnii enerhetytsi" [Corruption Legislation: preferences selected businesses, depriving farmers of land, shady deals in nuclear energy]. http://cpsa.org.ua/novyny/koruptsiijna_zakonotvorchist_preferentsiji_obranim_pidpriyemtsjam_pozbavleniia_seljan_zemli_tynovi_oborudki_v_atomnij_energetitsi/

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/175-2002-%D0%BF>

Muratov, O. E. "Shestigrannik v kvadrate" [Hexagonal squared]. <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=5204>

"Mezhdunarodnaia shkala iadernykh i radiatsionnykh sobytii INES" [International scale of nuclear and radiological events INES]. http://www-pub.iaea.org/MTCD/publications/PDF/INES-2008-R_web.pdf

Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne reholiuvannia u sferi enerhetyky. <http://www.nerc.gov.ua/?id=2380>

Romanov, V., and Butukhanov, A. "Riskobrazuiushchie faktory: kharakteristika i vliianie na riski" [Forming factors: characteristics and impact on risk]. In *Modelirovanie i analiz bezopasnosti, riska i kachestva v slozhnykh sistemakh*. St. Petersburg: Omega, 2001.

Rylov, M. I. "Posle Chernobylia i Fukusimy-1: vyivlenie i otsenka neopredelennostey i riskov" [After Chernobyl and Fukushima-1: identification and assessment of risks and uncertainties]. <http://www.atomic-energy.ru/articles/2014/01/22/46198>

"Segodnia – 28-ia godovshchina avarii na Chernobyl'skoi AES" [Today – the 28th anniversary of the Chernobyl accident]. <http://www.unian.net/politics/911973-segodnya-28-ya-godovshchina-avarii-na-chernobyl'skoy-aes.html#ad-image-0>

Viatkin, V. N., Viatkin, I. V., and Gamza, V. A. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Dashkov i K, 2002.

УДК 330.341.1

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ТКАЧЕНКО М. О.

УДК 330.341.1

Ткаченко М. О. Підходи до класифікації інноваційних процесів промислового підприємства

Метою статті є розкриття теоретичної сутності інноваційних процесів промислового підприємства та їх класифікація. У роботі розкрито сутність категорій «інновація» та «інноваційний потенціал», які є базовими під час дослідження інноваційних процесів, і представлено тривірневу структуру інноваційного потенціалу. Шляхом узагальнення та систематизації існуючих підходів до визначення сутності інноваційних процесів розкрито їх сутність та економічну природу, яка обумовлює їх специфічність. У статті було встановлено, що інноваційні процеси потрібно досліджувати з точок зору ціннісної, маржинальної теорії і закону спадаючої віддачі, що дозволило вдосконалити їх класифікацію. Крім того, під час розкриття питання стосовно складу інноваційного процесу та послідовності його етапів було запропоновано тривимірну модель перебігу інноваційного процесу, яка враховує відмінності, обумовлені різними типами корпоративних зв'язків промислових підприємств.

Ключові слова: інновація, інноваційний потенціал, інноваційний процес.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 17.

Ткаченко Марина Олексіївна – асистент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: marina_tkachenko@inbox.ua

УДК 330.341.1

Ткаченко М. А. Подходы к классификации инновационных процессов промышленного предприятия

Целью статьи являются раскрытие теоретической сущности инновационных процессов промышленного предприятия и их классификация. В работе раскрыта сущность категорий «инновация» и «инновационный потенциал», которые являются базовыми во время исследования инновационных процессов, и представлена трехуровневая структура инновационного потенциала. Путем обобщения и систематизации существующих подходов к определению сущности инновационных процессов раскрыта их сущность и экономическая природа, которая обуславливает их специфичность. В статье было установлено, что инновационные процессы нужно исследовать с точек зрения ценностной, маржинальной теорией и закона спадающей отдачи, что позволило усовершенствовать их классификацию. Кроме того, во время раскрытия вопроса относительно состава инновационного процесса и последовательности его этапов была предложена трехмерная модель протекания инновационного процесса, которая учитывает отличия, обусловленные разными типами корпоративных связей промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, инновационный процесс.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 17.

Ткаченко Марина Алексеевна – асистент, кафедра економічного аналізу і учета, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: marina_tkachenko@inbox.ru

UDC 330.341.1

Tkachenko Maryna O. Approaches for Classification of Innovative Processes of Industrial Enterprise

The aim of the article is to reveal the essence of theoretical innovation processes of industrial enterprises and their classification. The paper reveals the essence of the categories of "innovation" and "innovation potential" that are basic in the study of innovation processes, and presented a three-tier structure of the innovation potential. By generalization and systematization of the existing approaches to the definition of innovative processes their essence and economic nature were disclosed, which determines their specificity. The paper found that innovative processes are to be explored from the viewpoints of values, theories and law margin and decreasing returns, which allowed improving their classification. In addition, during the issue of disclosure of the innovation process and the sequence of its steps a three-dimensional model of the flow of the innovation process was proposed, which takes into account the differences caused by different types of corporate communications industry.

Key words: innovation, innovative potential, innovation process.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 17.

Tkachenko Maryna O. – Assistant, Department of the Economic analysis and auditing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: marina_tkachenko@inbox.ru

Kisilevych, O. V., and Durytska, H. V. "Ryzhky-menedzhment mizhnarodnoi investytsiinoi diialnosti" [Risk management of international investment]. *Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii*, no. 30 (2009): 214.

Kindinger, J. P., and Darby, J. L. "Risk Factor Analysis – A New Qualitative Risk Management Tool" <https://www.lanl.gov/orgs/d/d5/documents/risk-fact.pdf>

Kuzmichevskiy, A. Yu. "Issledovanie veroiatnostnykh zakononostey dostizheniia predelnykh sostoiianiy elementov oborudovaniia i truboprovodov AES vo vremia ikh ekspluatatsii" [Study the laws of probability elements of the ultimate state of NPP equipment and pipelines during their operation]. *Dis. ... kand. tekhn. nauk*: 05.14.03, 2014.

"Koruptsiina zakonotvorchist: preferentsii obranim pidpriyemtsiam, pozbavleniia selian zemli, tinyovi oborudky v atomnii enerhetytsi" [Corruption Legislation: preferences selected businesses, depriving farmers of land, shady deals in nuclear energy]. http://cpsa.org.ua/novyny/koruptsiijna_zakonotvorchist_preferentsiji_obranim_pidpriyemtsjam_pozbavleniia_seljan_zemli_tynovi_oborudki_v_atomnij_energetitsi/

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/175-2002-%D0%BF>

Muratov, O. E. "Shestigrannik v kvadrate" [Hexagonal squared]. <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=5204>

"Mezhdunarodnaia shkala iadernykh i radiatsionnykh sobytii INES" [International scale of nuclear and radiological events INES]. http://www-pub.iaea.org/MTCD/publications/PDF/INES-2008-R_web.pdf

Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne reholiuvannia u sferi enerhetyky. <http://www.nerc.gov.ua/?id=2380>

Romanov, V., and Butukhanov, A. "Riskobrazuiushchie faktory: kharakteristika i vliianie na riski" [Forming factors: characteristics and impact on risk]. In *Modelirovanie i analiz bezopasnosti, riska i kachestva v slozhnykh sistemakh*. St. Petersburg: Omega, 2001.

Rylov, M. I. "Posle Chernobyliia i Fukusimy-1: vyivlenie i otsenka neopredelennostey i riskov" [After Chernobyl and Fukushima-1: identification and assessment of risks and uncertainties]. <http://www.atomic-energy.ru/articles/2014/01/22/46198>

"Segodnia – 28-ia godovshchina avarii na Chernobylskoi AES" [Today – the 28th anniversary of the Chernobyl accident]. <http://www.unian.net/politics/911973-segodnya-28-ya-godovshchina-avarii-na-chernobylskoy-aes.html#ad-image-0>

Viatkin, V. N., Viatkin, I. V., and Gamza, V. A. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Dashkov i K, 2002.

УДК 330.341.1

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ТКАЧЕНКО М. О.

УДК 330.341.1

Ткаченко М. О. Підходи до класифікації інноваційних процесів промислового підприємства

Метою статті є розкриття теоретичної сутності інноваційних процесів промислового підприємства та їх класифікація. У роботі розкрито сутність категорій «інновація» та «інноваційний потенціал», які є базовими під час дослідження інноваційних процесів, і представлено тривірневу структуру інноваційного потенціалу. Шляхом узагальнення та систематизації існуючих підходів до визначення сутності інноваційних процесів розкрито їх сутність та економічну природу, яка обумовлює їх специфічність. У статті було встановлено, що інноваційні процеси потрібно досліджувати з точок зору цінності, маржинальної теорії і закону спадаючої віддачі, що дозволило вдосконалити їх класифікацію. Крім того, під час розкриття питання стосовно складу інноваційного процесу та послідовності його етапів було запропоновано тривимірну модель перебігу інноваційного процесу, яка враховує відмінності, обумовлені різними типами корпоративних зв'язків промислових підприємств.

Ключові слова: інновація, інноваційний потенціал, інноваційний процес.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 17.

Ткаченко Марина Олексіївна – асистент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: marina_tkachenko@inbox.ua

УДК 330.341.1

Ткаченко М. А. Подходы к классификации инновационных процессов промышленного предприятия

Целью статьи являются раскрытие теоретической сущности инновационных процессов промышленного предприятия и их классификация. В работе раскрыта сущность категорий «инновация» и «инновационный потенциал», которые являются базовыми во время исследования инновационных процессов, и представлена трехуровневая структура инновационного потенциала. Путем обобщения и систематизации существующих подходов к определению сущности инновационных процессов раскрыта их сущность и экономическая природа, которая обуславливает их специфичность. В статье было установлено, что инновационные процессы нужно исследовать с точек зрения ценности, маржинальной теорией и закона спадающей отдачи, что позволило усовершенствовать их классификацию. Кроме того, во время раскрытия вопроса относительно состава инновационного процесса и последовательности его этапов была предложена трехмерная модель протекания инновационного процесса, которая учитывает отличия, обусловленные разными типами корпоративных связей промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, инновационный процесс.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 17.

Ткаченко Марина Алексеевна – асистент, кафедра економічного аналізу і учета, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: marina_tkachenko@inbox.ru

UDC 330.341.1

Tkachenko Maryna O. Approaches for Classification of Innovative Processes of Industrial Enterprise

The aim of the article is to reveal the essence of theoretical innovation processes of industrial enterprises and their classification. The paper reveals the essence of the categories of "innovation" and "innovation potential" that are basic in the study of innovation processes, and presented a three-tier structure of the innovation potential. By generalization and systematization of the existing approaches to the definition of innovative processes their essence and economic nature were disclosed, which determines their specificity. The paper found that innovative processes are to be explored from the viewpoints of values, theories and law margin and decreasing returns, which allowed improving their classification. In addition, during the issue of disclosure of the innovation process and the sequence of its steps a three-dimensional model of the flow of the innovation process was proposed, which takes into account the differences caused by different types of corporate communications industry.

Key words: innovation, innovative potential, innovation process.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 17.

Tkachenko Maryna O. – Assistant, Department of the Economic analysis and auditing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: marina_tkachenko@inbox.ru

Формування інноваційної парадигми розвитку підприємства змінює логіку та принципи його діяльності й обумовлює необхідність розробки нових методичних підходів до управління його функціонуванням і розвитком.

У науковій літературі [1] найчастіше виділяють три шляхи розвитку підприємства – екстенсивний, інтенсивний та інноваційний. За сучасних умов, коли відбувається скорочення життєвого циклу продукції та постійне підвищення конкурентоспроможності стає необхідним для збереження ринкових позицій, єдиною умовою забезпечення ефективного функціонування промислового підприємства стає вибір і дотримання інноваційного шляху розвитку. Це робить актуальним науково-практичні дослідження інноваційних процесів промислового підприємства, ефективність яких зумовлює його інноваційну активність і здатність переходу до інноваційної моделі розвитку.

Теоретичним і практичним аспектам дослідження інноваційних процесів на макро- і мікрорівнях присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як М. Туган-Барановський [2], М. Кондратьєв [3], Й. Шумпетер [4], П. Друкер [5], Б. Санто [6], Д. Твіс [7], Ю. Бажал [8], С. Ілляшенко [1], Ю. Шипуліна [9] тощо. Незважаючи на підвищену увагу до дослідження теоретичних і практичних аспектів інноваційних процесів, невирішеними залишаються питання оцінки їх ефективності та загальноприйнятої класифікації. Саме тому нові підходи до визначення сутності інноваційних процесів зумовлюють формування нових класифікаційних ознак.

Метою статті є розкриття теоретичної сутності інноваційних процесів промислового підприємства та їх класифікація.

В основі інноваційного процесу, як і будь-якого іншого, лежить перетворення входів процесу у виходи шляхом виконання взаємопов'язаних видів діяльності [10]. Входами інноваційного процесу є нові знання, ідеї, результати наукових досліджень; виходом інноваційного процесу стає інновація – новий товар, послуга, процес чи організаційна структура.

Термін «інновація» є базовим поняттям у дослідження інноваційних процесів. Аналіз сутності інновації дозволяє виділити декілька її основних аспектів, які можна розкрити,

визначивши категорію з позиції ціннісного підходу: *інновацією вважається виводжений у господарський обіг результат трансформації ідеї у новий продукт чи послугу, з метою задоволення споживчих потреб, що створює додаткову споживчу цінність, або процес чи структуру, які спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства, що підвищує його ринкову вартість* [11].

Для створення інновації в ході інноваційного процесу стають необхідними відповідні ресурси, здібності та можливості підприємства, які забезпечуються його інноваційним потенціалом. Таким чином, дослідженню сутності терміна «інноваційний процес» передую визначення поняття «інноваційний потенціал» з виділенням його структури. Багатогранність цього поняття пояснює існування різних підходів стосовно визначення його сутності та структури.

Узагальнюючи та систематизуючи точки зору стосовно визначення сутності категорії «інноваційний потенціал», встановлено, що це *сукупність ресурсів і ринкових спроможностей підприємства, які використовуються або накопичені та можуть бути використані в процесі інноваційної діяльності у відповідності до життєвого циклу інновацій з метою отримання позитивного економічного та/або соціального ефекту* [11]. Ринкові спроможності підприємства визначаються можливістю підприємства максимально ефективно використовувати свої інноваційні ресурси за умов існуючих і потенційних внутрішніх здібностей та зовнішніх можливостей.

Дослідження наукових підходів щодо структури економічного та інноваційного потенціалу підприємства, їх узагальнення та синтез з боку функціонального, ресурсного та організаційно-структурного підходів дозволили виділити декілька його рівнів, що представлено на *рис. 1*.

Такий підхід до визначення сутності інноваційного потенціалу дозволяє розкрити сутність інноваційного процесу як *сукупність дій з використання інноваційного потенціалу з метою трансформації ідеї в новий товар, послугу, процес або структуру, що мають споживчу цінність, і реалізація яких здатна принести додатковий економічний ефект*.

Специфічність інноваційних процесів пояснюється економічною природою інновацій, що полягає у створенні



Рис. 1. Структура інноваційного потенціалу промислового підприємства

додаткової споживчої цінності та ринкової вартості. Це обумовлює доцільність використання ціннісної теорії в процесі дослідження інноваційних процесів.

Розкриваючи економічну природу інноваційних процесів, стає необхідним застосування закону спадаючої віддачі, який полягає в тому, що, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниці змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного фіксованого ресурсу (капіталу або землі) дає додатковий або граничний продукт, який зменшується у розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу [12]. Відповідно, якщо розглядати життєвий цикл інновації, можна стверджувати, що у певний момент часу віддача від використання будь-якого продукту (послуги, процесу, структури) падає з причини високої насиченості ринку та зростання рівня конкуренції на ньому. Це обумовлює пошук нових можливостей для подальшого інноваційного розвитку та розробку нових інноваційних проектів або придбання готових інновацій.

Результатами інноваційного процесу стають вдосконалений або новий товар, послуга, процес або структура, які є унікальними за своєю сутністю та нерідко спрямовані на задоволення вузькоспеціалізованих потреб, тобто характеризуються суб'єктивною корисністю. Визначення цінності товару через характеристику суб'єктивної корисності було притаманне прихильникам теорії маржиналізму, які вважали, що «цінність ринкових благ визначається корисністю граничних економічних величин» [13]. Це обумовлює необхідність використання маржинальної економічної теорії при дослідженні інноваційних процесів. Її проекція на досліджуване питання полягає в тому, що розвиток підприємств стає можливим завдяки переходу від екстенсивного зростання шляхом розширення виробничих потужностей до прискореного впровадження інновацій з метою посилення ринкових позицій та отримання більшої віддачі від інвестованого капіталу.

Використання ціннісної, маржинальної теорій та закону спадаючої віддачі дозволяють виділити додаткові класифікаційні признаки інноваційних процесів. Так, реалізація інноваційного процесу пов'язана з необхідністю прогнозу економічного ефекту від його впровадження, який не завжди є позитивним, тому інноваційні процеси можна класифікувати за критерієм можливості прогнозування результатів на детерміновані та недетерміновані.

Специфіка інноваційних процесів зумовлює необхідність застосування певних технологій і виробничих потужностей, що може потребувати переозброєння існуючого виробництва. Отже, доцільною стає класифікація інноваційних процесів за критерієм зворотності, тобто за можливістю або неможливістю повернення до початкового стану та використання існуючих виробничих потужностей в іншому інноваційному процесі. За цим критерієм процеси класифіковано на зворотні та незворотні.

І наприкінці, внаслідок інноваційних перетворень, по-перше, відбувається створення нової споживчої цінності, за рахунок чого підвищується рівень задоволення споживачів і підсилюються ринкові позиції підприємства і, по-друге, підвищується його додана вартість для задоволення інвестиційних вимог суб'єктів управління. Створення споживчої цінності та підвищення ринкової вартості може бути досягнуто шляхом об'єднання або розпаду об'єктів інноваційної діяльності чи шляхом входження елементів одного об'єкта в інший. Тож, за напрямом перетворень у стані об'єкта інноваційні процеси класифіковано на інтеграційні, дезінтеграційні та транспарентні (табл. 1).

Ще одним проблемним питанням, що передбачає дослідження інноваційного процесу, є широка наукова полеміка з питань стосовно виділення його складу та послідовності етапів.

У наукових дослідженнях розрізняють лінійну, кібернетичну та матричну моделі інноваційного процесу. Найбільш поширеною є лінійна модель інноваційного процесу, яка має такий вигляд:

$$FD \rightarrow PD \rightarrow RPr \rightarrow Oc \rightarrow PB \rightarrow M \rightarrow Z, \quad (1)$$

де FD – фундаментальні дослідження, PD – прикладні дослідження, RPr – розробка і проектування, Oc – освоєння, PB – промислове виробництво, M – маркетинг, Z – збут [14].

Ще одним прикладом лінійної моделі інноваційного процесу є модель О. А. Лапка, яка виділяє в ньому чотири фази з точки зору життєвого циклу інновації:

$$Zb \rightarrow OZB \rightarrow Zp \rightarrow Z, \quad (2)$$

де Zb – збиткова фаза – розробка й освоєння інновації, вихід на ринок. Вона включає стадії фундаментальних і прикладних досліджень, конструкторських і технологічних розробок, впровадження новації у виробництво; OZB – фаза освоєння та збільшення виробництва інновацій, досягнення планового рівня рентабельності. На даному етапі

Таблиця 1

Класифікація інноваційних процесів

| Класифікаційна ознака | Класифікаційні групи інноваційних процесів |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| За можливістю прогнозування результатів | Детерміновані інноваційні процеси – інноваційні перетворення, результат яких є заздалегідь спрогнозований та очікуваний; – недетерміновані інноваційні процеси – інноваційні перетворення із невідомим результатом |
| За зворотністю | Зворотні інноваційні процеси – інноваційні перетворення, які можуть бути повернені у вихідну точку без суттєвих змін у стані об'єкта; – незворотні інноваційні процеси – інноваційні перетворення, які не можуть бути повернені у вихідну точку взагалі або можуть бути повернені із суттєвими змінами у стані об'єкта |
| За напрямом перетворень у стані об'єкта | Інтеграційні інноваційні процеси – процеси, внаслідок яких відбувається об'єднання декількох об'єктів дослідження, що формує більш високу ринкову цінність; – дезінтеграційні інноваційні процеси – процеси, внаслідок яких відбувається розпад об'єкта дослідження на складові, що у сумі більш цінні, ніж наявна цілісність; – транспарентні інноваційні процеси – процеси, внаслідок яких відбувається входження елементів одного об'єкта як складової частини іншого |

споживачі відкривають для себе новизну й оцінюють її як споживчу вартість; 3р – фаза зрілості, яка характеризується зменшенням темпів зростання виробництва, стабілізацією. Основним напрямком роботи на цій стадії стає вдосконалення продукту, поліпшення його якісних характеристик, подальша модифікація. На цій стадії різко зростає конкуренція, оскільки відбуваються дифузія й тиражування нововведень; 3 – фаза занепаду: моральне старіння продукту, зниження його конкурентоспроможності [15, с. 42].

Основним недоліком лінійної моделі інноваційного процесу є те, що вона не відображає взаємодію суб'єктів інноваційної діяльності на різних стадіях інноваційного процесу та зміну його учасників. Тому угорським дослідником Б. Санто було запропоновано кібернетичну модель інноваційного процесу [16], яка відтворює його як комплексну систему, в якій елементи процесу утворюють підсистеми, що перебувають у постійному зв'язку і взаємодії з багатьма зворотними зв'язками (рис. 2).

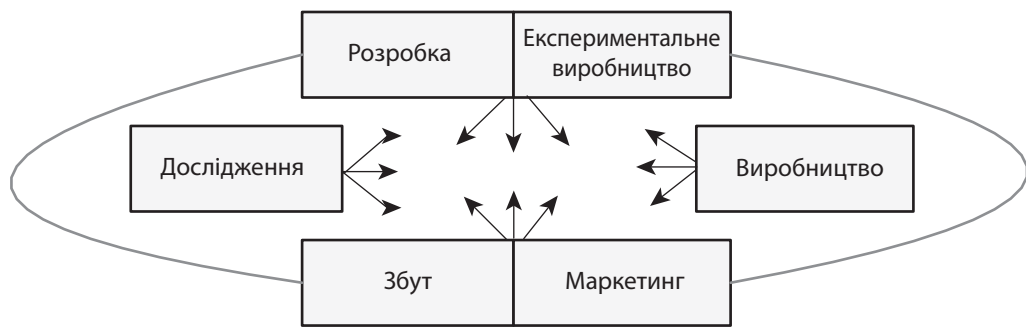


Рис. 2. Кібернетична модель інноваційного процесу

Зворотний зв'язок в інноваційному процесі є інформацією про результати роботи на всіх наступних етапах процесу, що передається з попередніх етапів. Зміст інформації при цьому може підтверджувати правильність прийнятих раніше рішень або заперечувати необхідність подальшої роботи над проектом.

Зворотний зв'язок містить відомості про:

- ✦ підготовку виробництва нової продукції та виявлені при цьому недоробки, додаткові вимоги, що виникають до проектно-конструкторського опрацювання продукції тощо;
- ✦ хід процесу виробництва продукції, у тому числі виявлених недоробках конструкції, пропозиціях виробників з поліпшення технології її виробництва і т. ін.;
- ✦ відношення споживачів до продукції, виявлені споживачами дефекти продукції та відмови в її роботі, появу конкурентної продукції на ринку, побажання споживачів і т. ін.

Тобто, в інноваційному процесі існує два види зворотного зв'язку: зворотний зв'язок ринку та зворотний зв'язок між стадіями процесу. Інформація зворотного зв'язку має значний вплив на ефективність інноваційних процесів. Кожен підрозділ, що бере участь у створенні нововведення, зацікавлений в отриманні інформації про результати інших етапів. Основна інформація, яка потрібна усім ланкам підприємства, зайнятим у створенні інновацій, – це її відповідність бажанням споживачів. Таким чином, маркетингова складова істотно впливає на інноваційну політику підприємства та об'єднує усі види його діяльності: виявлення і

облік потреб ринку, їх реальне втілення в процесі НДДКР, а потім у виробництві, стимулювання попиту і просування продукції від виробника до споживача.

Треба зазначити, що здебільшого етапи, які виділяють у рамках інноваційного процесу, відображають життєвий цикл продукту на ринку, але інновації можуть бути пов'язані не лише з удосконаленням продукту, але й з впровадженням техніко-технологічних процесів та обладнання чи системи управління підприємством в цілому.

В. Є. Шукшунів, М. Р. Габайдулін, Ю. Ф. Гортишов, Р. Т. Ференец [17] запропонували розглядати інноваційний процес у вигляді матричної моделі комунікаційних зв'язків, але її використання для всіх етапів інноваційного процесу проблематичне, оскільки введення нових суб'єктів і додаткових етапів не дає змоги поступово переходити від одного матричного елемента до іншого. Вдосконалений матричний підхід до виділення етапів інноваційного процесу з виокремленням його об'єктів, власників та етапів дозволяє розробити тривимірну матричну модель перебігу іннова-

ційного процесу на промисловому підприємстві з точки зору ціннісного підходу (рис. 3).

Треба підкреслити, що в умовах інтеграційних тенденцій в Україні існують значні відмінності у перебігу інноваційних процесів на відособлених промислових підприємствах і на підприємствах, що входять до складу корпоративних об'єднань. Ці відмінності пояснюють різний характер взаємозв'язків, що виникають під час інноваційних процесів, і інструментарій управління ними, що також потрібно враховувати у дослідженні питань стосовно складу інноваційних процесів.

Зважаючи на той факт, що інноваційний процес є циклічним, це вимагає постійного пошуку нових шляхів інноваційного розвитку та безперервного впровадження інновацій, адже за умов гіперконкурентного зовнішнього середовища життєвий цикл інновацій скорочується і підвищується швидкість їх морального старіння.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження було встановлено, що інноваційні процеси на теоретичному рівні для цілей управління ефективністю підприємств необхідно розглядати з точки зору ціннісної, маржинальної теорії і закону спадаючої віддачі, що дозволило вдосконалити їх класифікацію. У роботі було виділено три додаткові ознаки класифікації інноваційних процесів: можливість прогнозування результатів, зворотність та напрям перетворень у стані об'єкта інноваційної діяльності, на основі чого було запропоновано модель перебігу інноваційного процесу, яка включає три його виміри та враховує відмінності, що вини-

| Власники інноваційного процесу | | Об'єкти інноваційного процесу | | продукт | | | | |
|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|----------------------------|-----------------------|-----------------------------|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| | | структура | | процес | | | | |
| | | Етапи інноваційного процесу | Фундаментальні дослідження | Прикладні дослідження | Прогноз економічного ефекту | Розробка та проектування | Впровадження у виробничу практику | Розповсюдження (дифузія) |
| Підприємство | Підприємство у складі корпорації | Відділ маркетингу | W111 W 111' | W121 W 121' | W131 W 131' | W141 W 141' | W151 W 151' | W171 W 171' |
| | | Відділ НДДКР | W211 W 211' | W221 W 221' | W231 W 231' | W241 W 241' | W251 W 251' | W271 W 271' |
| | | Економічний відділ | W311 W 311' | W321 W 321' | W331 W 331' | W341 W 341' | W351 W 351' | W371 W 371' |
| | | Технологічний відділ | W411 W 411' | W421 W 421' | W431 W 431' | W441 W 441' | W451 W 451' | W471 W 471' |
| | | Виробничий відділ | W511 W 511' | W521 W 521' | W531 W 531' | W541 W 541' | W551 W 551' | W571 W 571' |

W – взаємозв'язки під час інноваційного процесу на промисловому підприємстві;

W' – взаємозв'язки під час інноваційного процесу на промисловому підприємстві, яке знаходиться у складі корпоративної групи підприємств.

Рис. 3. Тривимірний матричний модель перебігу інноваційного процесу на промисловому підприємстві

кають під час управління ним, обумовлені різними типами корпоративних зв'язків промислових підприємств.

Отримані результати можуть бути корисним для вдосконалення організаційно-економічних аспектів механізму управління процесами інноваційного розвитку промислових підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : ВТД «Університетська книга». – К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
- Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы / М. И. Туган-Барановский // Избранное. – М., 1997. – С. 312 – 316.
- Кондратьев М. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев / Международный фонд Н. Д. Кондратьева и др.; ред. кол.: Абалкин Л. И. (пред.) и др., сост. Яковец Ю. В. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
- Друкер П. Бизнес и инновации П. Друкер / Пер. з англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 432 с.
- Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто / Пер. с венг. – М. : Прогресс, 1990. – 298 с.
- Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс / Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. и науч. ред. К. Ф. Пузыня. – М. : Экономика, 1989. – 217 с.
- Бажал Ю. М. Економіка інноваційних процесів / Ю. М. Бажал // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 3 – 17.
- Шипуліна Ю. С. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / За ред. д-ра екон. наук, доц. Ю. С. Шипуліної. – Суми : ТОВ ДД Папірус, 2012. – 458 с.
- Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление : учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 319 с. – (Учебник для программы MBA). – С. 17.
- Ткаченко М. О. Процес управління процесами інноваційного розвитку промислового підприємства // Дослідження та оптимізація економічних процесів : кол. монографія / За ред. О. В. Маноїленко, В. О. Матросової. – Х. : «Цифрова друкарня № 1», 2012. – 485 с. – С. 188 – 199.
- Історія економічних вчень : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Кириленко [та ін.]; ред. В. В. Кириленко. – Т. : Економічна думка, 2008. – 525 с.
- Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посіб. / С. В. Мочерний. – 4-те вид., стереотип. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 640 с. – (Серія «Альма-матер»).

14. Устинов В. А. Управление научно-техническим прогрессом на предприятии / В. А. Устинов. – М. : ГАУ им. С. Орджоникидзе, 1991. – 63 с.

15. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : монографія / О. О. Лапко. – К. : Ін-т економ. прогнозування НАН України, 1999. – 254 с.

16. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : Навчальний посібник / В. О. Василенко, В. Г. Шматко ; за ред. В. О. Василенко. – Київ : ЦУЛ ; Фенікс, 2003. – 440 с.

17. Шукшунув В. Е. Организационные структуры технологических коммуникаций трансфера инноваций в наукоёмком бизнесе / В. Е. Шукшунув, М. Р. Габайдуллин, Ю. Ф. Гортишов та ін. // Инновации. – 2001. – № 3. – С. 24 – 32.

REFERENCES

Bazhal, Yu. M. "Ekonomika innovatsiinykh protsessiv" [Economics of innovation processes]. *Visnyk Instytutu ekonomichnoho prohnozuvannia*, no. 1 (2002): 3-17.

Druker, P. *Biznes i innovatsii* [Business and innovation]. Moscow: Viljams, 2007.

Eliferov, V. G., and Repin, V. V. *Biznes-protsessy: Reglamentatsiia i upravlenie* [Business Processes: The regulation and control]. Moscow: INFRA-M, 2004.

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

Kondratev, M. D. *Bolshie tsikly koniunktury i teoriia predvideniia. Izbrannye trudy* [Conditions and large cycles theory prediction. Selected Works]. Moscow: Ekonomika, 2002.

Kyrylenko, V. V. *Istoriia ekonomichnykh vchen* [History of Economic Thought]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2008.

Lapko, O. O. *Innovatsiina diialnist v systemi derzhavnoho rehuliuвання* [Innovation activity in the system of state regulation]. Kyiv: Ін-т економ. прогнозування НАН України, 1999.

Mochernyi, S. V. *Ekonomichna teoriia* [Economics]. Kyiv: Akademiia, 2009.

Shypulina, Yu. S. *Mekhanizm upravlinnia potentsialom innovatsiino-ho rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Management mechanism innovation potential of enterprises]. Sumy: Papirus, 2012.

Santo, B. *Innovatsiia kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiia* [Innovation as a tool for economic development]. Moscow: Progress, 1990.

Shumpeter, Y. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia* [Theory of Economic Development]. Moscow: Progress, 1982.

Shukshunov, V. Ye., Habaidullin, M. R., and Gortyshev, Yu. F. "Organizatsionnye struktury tekhnolohicheskikh kommunikatsii inno-vatsii v naukoimkom biznese" [Organizational structure of technological

innovation in the communications transfer knowledge-intensive business]. *Innovatsii*, no. 3 (2001): 24-32.

Tkachenko, M. O. "Protse upravlinnia protsesamy innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpriemstva" [The process of management of innovative development of the industrial enterprise]. In *Doslidzhennia ta optymizatsiia ekonomichnykh protsesiv*, 188-199. Kharkiv: Tsyfrova drukarnia № 1, 2012.

Tviss, B. *Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniami* [Management of scientific and technical innovations]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Tugan-Baranovskiy, M. I. "Periodicheskie promyshlennye krizisy" [Periodic industrial crises]. In *Izbrannoe*, 312-316. Moscow, 1997.

Ustinov, V. A. *Upravlenie nauchno-tehnicheskim progressom na predpriatii* [Management of scientific and technical progress in the enterprise]. Moscow: GAU im. S. Ordzhonikidze, 1991.

Vasylenko, V. O., and Shmatko, V. H. *Innovatsiinyi menedzhment* [Innovation Management]. Kyiv: TsUL; Feniks, 2003.

УДК [330.332+330.341.1]»71»(477)

МЕХАНІЗМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2014 БОНДАР-ПІДГУРСЬКА О. В.

УДК [330.332+330.341.1]»71»(477)

Бондар-Підгурська О. В. Механізми гармонізації національних інтересів у контексті інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України

Метою статті є розробка ефективних механізмів гармонізації національних інтересів у контексті сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України на основі аналізу вітчизняних і зарубіжних праць. У статті проаналізовано систему формування та реалізації життєво важливих інтересів та основні проблеми національної безпеки. Обґрунтовано актуальність розгляду інноваційної спрямованості промисловості як умови сталого розвитку, основу соціальної спрямованості та гарантії економічної безпеки держави. Запропоновано реалізацію інтересів особистості, суспільства і держави розглядати як систему корпоративного управління через основних її учасників і механізми їх взаємодії. Одним із таких механізмів взаємодії, або «механізмом гармонізації інтересів», є сенс вважати трансферт технологій промисловості, де соціум як потенційний носій інтелектуальної власності через реалізацію власних інтересів забезпечує сталий розвиток держави та суспільства, задовольняючи їхні інтереси, і стає, одночасно, стрижнем моделі інноваційного саморозвитку. Розроблено блок-схему сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки України, в основу якої покладено інформаційну та духовну безпеку як першопричину, а трансферт технологій промисловості – як перспективний механізм гармонізації інтересів між соціумом, суспільством і державою, що покликане сприяти сталому існуванню держави, благополуччю та стабільності нації.

Ключові слова: національні інтереси, механізми, гармонізація, промисловість, трансферт технологій, інноваційна модель розвитку, економічна безпека.

Рис.: 3. **Бібл.:** 24.

Бондар-Підгурська Оксана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: ksyucha101@yandex.ua

УДК [330.332+330.341.1]»71»(477)

Бондарь-Подгурская О. В. Механизмы гармонизации национальных интересов в контексте инновационного социально ориентированного развития промышленности Украины

Целью статьи является разработка эффективных механизмов гармонизации национальных интересов в контексте устойчивого инновационного социально ориентированного развития промышленности Украины на основе исследования трудов отечественных и зарубежных ученых. В статье проанализирована система формирования и реализации жизненно важных интересов, а также основные проблемы национальной безопасности. Обоснована актуальность рассмотрения инновационной направленности промышленности как условия устойчивого развития, основы социальной стабильности и гарантии экономической безопасности государства. Предложено реализацию интересов личности, общества и государства рассматривать как систему корпоративного управления через основных ее участников и механизмы их взаимодействия. Одним из таких механизмов взаимодействия, или «механизмом гармонизации интересов», рекомендовано считать трансферт технологий промышленности, где социум как потенциальный носитель интеллектуальной собственности через реализацию собственных интересов обеспечивает устойчивое развитие государства и общества, удовлетворяя их интересы, и становится одновременно стержнем модели инновационного саморазвития. Разработана блок-схема устойчивого инновационного социально ориентированного развития экономики Украины, в основу которой положена информационная и духовная безопасность как перво-причина, а трансферт технологий промышленности – как перспективный механизм гармонизации интересов между социумом, обществом и государством, что призвано способствовать устойчивому существованию государства, благополучию и стабильности нации.

Ключевые слова: национальные интересы, механизмы, гармонизация, промышленность, трансферт технологий, инновационная модель развития, экономическая безопасность.

Рис.: 3. **Библ.:** 24.

Бондарь-Подгурская Оксана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, бизнес-администрирования и внешнеэкономической деятельности, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: ksyucha101@yandex.ru

UDC [330.332+330.341.1]»71»(477)

Bondar-Podhurskaya Oksana V. Mechanisms of Harmonization of National Interests in the Context of Innovative and Socially Oriented Industry Development in Ukraine

The paper aims to develop effective mechanisms to harmonize national interests in the context of sustainable innovation oriented industry development in Ukraine on the basis of research works of domestic and foreign scholars. The article analyzes the formation and implementation of the system of vital interests, as well as major issues of national security. The urgency of considering the industry as an innovative orientation for sustainable development, the foundations of social stability and economic security guarantees were grounded. The realization of interests of individuals, society and the state as a system of corporate governance through its main actors and the mechanisms of their interaction was proposed. One of these mechanisms of interaction, or a "mechanism of harmonization of interests", is recommended to consider the transfer of technology within the industry, where society as a potential carrier of intellectual property through the implementation of self-interest ensures sustainable development of the state and society to meet their interests and at the same time becomes the core model of innovative self-development. A flowchart of sustainable and innovative people-centered development of Ukraine's economy was developed, which is based on information and spiritual security as the primary cause, and transfer of technology within an industry as a promising mechanism for harmonization of interests between the society, the society and the state, which is intended to contribute to the sustainable existence of the state, welfare and stability of the nation.

Key words: national interests, mechanisms, harmonization, industry, technology transfer, innovative model of development, economic security.

Pic.: 3. **Bibl.:** 24.

Bondar-Podhurskaya Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Administration and Foreign Economic Affairs, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: ksyucha101@yandex.ru

innovation in the communications transfer knowledge-intensive business]. *Innovatsii*, no. 3 (2001): 24-32.

Tkachenko, M. O. "Protse upravlinnia protsesamy innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpriemstva" [The process of management of innovative development of the industrial enterprise]. In *Doslidzhennia ta optymizatsiia ekonomichnykh protsesiv*, 188-199. Kharkiv: Tsyfrova drukarnia № 1, 2012.

Tviss, B. *Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniami* [Management of scientific and technical innovations]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Tugan-Baranovskiy, M. I. "Periodicheskie promyshlennye krizisy" [Periodic industrial crises]. In *Izbrannoe*, 312-316. Moscow, 1997.

Ustinov, V. A. *Upravlenie nauchno-tehnicheskim progressom na predpriatii* [Management of scientific and technical progress in the enterprise]. Moscow: GAU im. S. Ordzhonikidze, 1991.

Vasylenko, V. O., and Shmatko, V. H. *Innovatsiinyi menedzhment* [Innovation Management]. Kyiv: TsUL; Feniks, 2003.

УДК [330.332+330.341.1]»71»(477)

МЕХАНІЗМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2014 БОНДАР-ПІДГУРСЬКА О. В.

УДК [330.332+330.341.1]»71»(477)

Бондар-Підгурська О. В. Механізми гармонізації національних інтересів у контексті інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України

Метою статті є розробка ефективних механізмів гармонізації національних інтересів у контексті сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України на основі аналізу вітчизняних і зарубіжних праць. У статті проаналізовано систему формування та реалізації життєво важливих інтересів та основні проблеми національної безпеки. Обґрунтовано актуальність розгляду інноваційної спрямованості промисловості як умови сталого розвитку, основу соціальної спрямованості та гарантії економічної безпеки держави. Запропоновано реалізацію інтересів особистості, суспільства і держави розглядати як систему корпоративного управління через основних її учасників і механізми їх взаємодії. Одним із таких механізмів взаємодії, або «механізмом гармонізації інтересів», є сенс вважати трансферт технологій промисловості, де соціум як потенційний носій інтелектуальної власності через реалізацію власних інтересів забезпечує сталий розвиток держави та суспільства, задовольняючи їхні інтереси, і стає, одночасно, стрижнем моделі інноваційного саморозвитку. Розроблено блок-схему сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки України, в основу якої покладено інформаційну та духовну безпеку як першопричину, а трансферт технологій промисловості – як перспективний механізм гармонізації інтересів між соціумом, суспільством і державою, що покликане сприяти сталому існуванню держави, благополуччю та стабільності нації.

Ключові слова: національні інтереси, механізми, гармонізація, промисловість, трансферт технологій, інноваційна модель розвитку, економічна безпека.

Рис.: 3. **Бібл.:** 24.

Бондар-Підгурська Оксана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: ksyucha101@yandex.ua

УДК [330.332+330.341.1]»71»(477)

Бондарь-Подгурская О. В. Механизмы гармонизации национальных интересов в контексте инновационного социально ориентированного развития промышленности Украины

Целью статьи является разработка эффективных механизмов гармонизации национальных интересов в контексте устойчивого инновационного социально ориентированного развития промышленности Украины на основе исследования трудов отечественных и зарубежных ученых. В статье проанализирована система формирования и реализации жизненно важных интересов, а также основные проблемы национальной безопасности. Обоснована актуальность рассмотрения инновационной направленности промышленности как условия устойчивого развития, основы социальной стабильности и гарантии экономической безопасности государства. Предложено реализацию интересов личности, общества и государства рассматривать как систему корпоративного управления через основных ее участников и механизмы их взаимодействия. Одним из таких механизмов взаимодействия, или «механизмом гармонизации интересов», рекомендовано считать трансферт технологий промышленности, где социум как потенциальный носитель интеллектуальной собственности через реализацию собственных интересов обеспечивает устойчивое развитие государства и общества, удовлетворяя их интересы, и становится одновременно стержнем модели инновационного саморазвития. Разработана блок-схема устойчивого инновационного социально ориентированного развития экономики Украины, в основу которой положена информационная и духовная безопасность как перво-причина, а трансферт технологий промышленности – как перспективный механизм гармонизации интересов между социумом, обществом и государством, что призвано способствовать устойчивому существованию государства, благополучию и стабильности нации.

Ключевые слова: национальные интересы, механизмы, гармонизация, промышленность, трансферт технологий, инновационная модель развития, экономическая безопасность.

Рис.: 3. **Библ.:** 24.

Бондарь-Подгурская Оксана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, бизнес-администрирования и внешнеэкономической деятельности, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: ksyucha101@yandex.ru

UDC [330.332+330.341.1]»71»(477)

Bondar-Podhurskaya Oksana V. Mechanisms of Harmonization of National Interests in the Context of Innovative and Socially Oriented Industry Development in Ukraine

The paper aims to develop effective mechanisms to harmonize national interests in the context of sustainable innovation oriented industry development in Ukraine on the basis of research works of domestic and foreign scholars. The article analyzes the formation and implementation of the system of vital interests, as well as major issues of national security. The urgency of considering the industry as an innovative orientation for sustainable development, the foundations of social stability and economic security guarantees were grounded. The realization of interests of individuals, society and the state as a system of corporate governance through its main actors and the mechanisms of their interaction was proposed. One of these mechanisms of interaction, or a "mechanism of harmonization of interests", is recommended to consider the transfer of technology within the industry, where society as a potential carrier of intellectual property through the implementation of self-interest ensures sustainable development of the state and society to meet their interests and at the same time becomes the core model of innovative self-development. A flowchart of sustainable and innovative people-centered development of Ukraine's economy was developed, which is based on information and spiritual security as the primary cause, and transfer of technology within an industry as a promising mechanism for harmonization of interests between the society, the society and the state, which is intended to contribute to the sustainable existence of the state, welfare and stability of the nation.

Key words: national interests, mechanisms, harmonization, industry, technology transfer, innovative model of development, economic security.

Pic.: 3. **Bibl.:** 24.

Bondar-Podhurskaya Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Administration and Foreign Economic Affairs, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: ksyucha101@yandex.ru

Всесвітньо відомий фахівець з управління інноваціями Борис Санто наголошує: «Провідні підприємства і країни світу у своєму прагненні домогтися технологічної переваги переслідують мету не тільки досягти підвищення продуктивності та конкурентоспроможності на світовому ринку, а й забезпечити основи свого довгострокового економічного розвитку. Рушійну силу економічного зростання вони бачать у використанні та вдосконаленні передових технологій, в інновації. Теза про те, що промисловість і уряд повинні в цьому тісно співпрацювати, згуртовані спільною інноваційною політикою в стратегічний союз нового типу, служить орієнтиром для всіх учасників цього процесу» [1].

Крім того, «...в постіндустріальну епоху, двигунами економічного зростання стали інформаційні технології, біотехнології та послуги з високою доданою вартістю. Але соціальна структура суспільства, у тому числі й показники соціальної нерівності, можливості формування середнього класу, визначаються, головним чином, діяльністю традиційного виробництва. У відсутність розвиненої виробничої сфери суспільство прагне до різкого розшарування на бідних і багатих, а також соціальної напруженості [2].

Саме тому «можливість країни бути на висоті технологічних нововведень визначає конкурентоспроможність її економіки у світі, служить основою економічної і політичної незалежності, забезпечує високі соціальні стандарти», – запевняє Юрій Капіца [3].

Отже, виокремлюється стійка взаємозалежність та обумовленість союзу промисловості та уряду з ефективною інноваційною політикою, що має стати запорукою та умовою сталого соціально орієнтованого розвитку економіки України, а також сприяти забезпеченню ефективної реалізації її національних інтересів [4] – життєво важливих матеріальних, інтелектуальних і духовних цінностей народу як носія суверенітету та єдиного джерела влади, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет країни та її прогресивний розвиток. Проблеми політики, економіки, охорони навколишнього середовища, військової безпеки та інші сприймаються більшістю цивілізованих країн світу, міждержавних і громадських організацій через призму забезпечення саме їх національних інтересів, причиною чого стали зростаюча кількість різноманітного характеру викликів і загроз національним інтересам держави, тобто наявних і потенційно можливих явищ та чинників, які створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам. Це актуалізує питання національної безпеки будь-якої країни, позиціонує розвиток промисловості України як гарант соціальної стабільності та рівня реалізації національних інтересів, а також зв'язуючу ланку між усіма видами безпек у системі національної безпеки. Таким чином, «даний стан справ змушує заново оцінити рівень і вплив загроз життєво важливим інтересам України, визначитися у стратегічних пріоритетах політики національної безпеки та напрямках удосконалення механізмів їх реалізації» [5, с. 4].

Окремі аспекти реалізації національних інтересів у контексті сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку висвітлювалися в працях багатьох дослідників, зокрема І. Бережної [16], О. Бодрука [10], О. Вовк [8], В. Гейця [15], О. Литвиненка [5], Е. Михуринської [16], Ю. Капіци [3], П. Никитенка [18], М. Пендюри [7], Б. Санто [1], В. Соловійова [2], В. Радецького [6], І. Федорова [12] та інших. Разом з тим, залишилися недостатньо висвітленими

перспективні механізми гармонізації національних інтересів у контексті сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України.

Отже, мета статті полягає в аналізі вітчизняних і зарубіжних досліджень і розробленні ефективних механізмів гармонізації національних інтересів у контексті сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України.

На шляху до сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки України виникає безліч протиріч і загроз, які обумовлюють специфічні особливості її життєдіяльності і знижують рівень національної безпеки. Сталий розвиток у контексті національної безпеки розглядається більшістю авторів з позиції задоволення життєво важливих інтересів соціуму, суспільства, держави. Саме тому під національною безпекою розуміють стан реалізації життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави в різних сферах їх життєдіяльності в умовах впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [6; 7], тобто дій, явищ і процесів (або їх сукупність), які перешкоджають реалізації життєво важливих інтересів (ЖВІ) особистості, суспільства, держави.

Процес забезпечення національної безпеки включає:

1) визначення життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави; 2) виявлення факторів, що створюють загрозу національній безпеці; 3) формування системи протидії негативним факторам і виникаючим загрозам, а також передбачає дію державних органів, організацій, у т. ч. суспільних об'єднань, окремих громадян щодо захисту життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави.

Базову категорію національної безпеки – стан життєво важливих інтересів визначають як сукупність потреб, задоволення яких надійно забезпечує існування і можливості прогресивного розвитку особистості, суспільства і держави [7]. Головним критерієм, згідно з яким інтереси можуть бути віднесені до життєво важливих, є їх відповідність умовам існування і можливостям прогресивного розвитку об'єктів безпеки. Без реалізації життєво важливих інтересів неможливо забезпечити стабільний стан держави і суспільства, а також достойний розвиток країни як незалежного вільного суб'єкта міжнародних відносин. Разом з тим, поняття «інтереси» є складовою тріади: цінності, цілі, потреби (рис. 1). Оскільки в загальнотеоретичному розумінні інтерес – це причина дій індивіду, соціальних суб'єктів, яка визначає їхню поведінку і продовжує безпосередньо мотивами, помислами, ідеями індивідів, то з позиції юридичної [8] та, на думку автора статті, й економічної, інтерес розглядається як «самостійний об'єкт правовідносин, реалізація якого задовольняється чи блокується юридичними актами», є сенс говорити про реалізацію національних інтересів і захист національних цінностей.

Система цінностей повинна містити в собі потенціал розвитку, тобто включати переконання та установки, які б забезпечили морально-етичну, патріотичну та інноваційну складову, що й має стати підґрунтям формування національної конкурентоспроможності економіки та майбутнього нації. Таким чином, формування системи цінностей українського народу має стати одним із першочергових завдань освіти та напрямом розвитку інноваційної політики України [9, с. 250 – 252].

Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року № 964-IV наці-

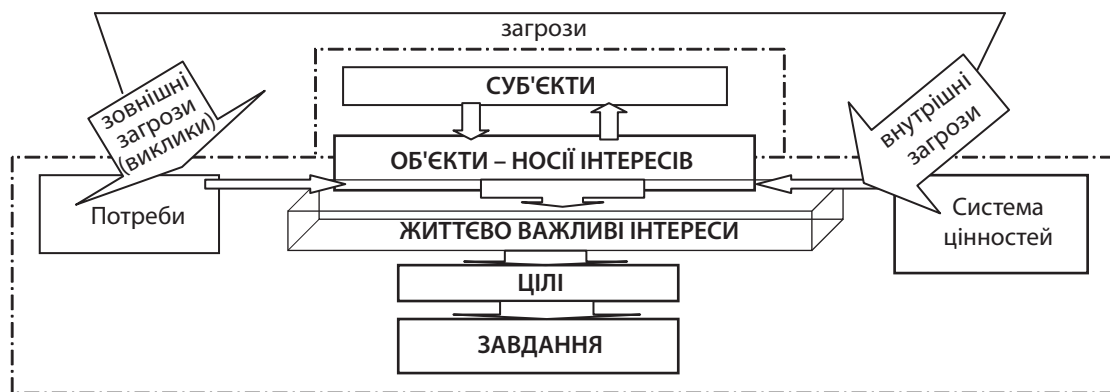


Рис. 1. Система формування та реалізації життєво важливих інтересів в контексті національної безпеки
розроблено автором)

ональна безпека визначена як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, які забезпечують сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, попередження і нейтралізацію реальних та потенційних загроз національним інтересам. Однак остання редакція Закону «Про основи національної безпеки України» від 18.04.2013 р. деталізує категорію «національна безпека» і подає її як «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, відповідно до якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, попередження та нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам у сферах правоохоронної діяльності, боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти і науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечення свободи слова та інформаційної безпеки, соціальної політики та пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондів ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільськогосподарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних і водних ресурсів, корисних копалин, захисту екології та навколишнього природного середовища та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам» [4]. При цьому класифікація національних інтересів у життєво важливі, важливі та просто інтереси відображає їх співвідношення із застосуванням військової сили, тобто з використанням засобів їх забезпечення [6; 10], що, на думку автора статті, доцільно віднести до термінології воєнно-економічної безпеки.

Очевидно, що кожному об'єкту безпеки притаманні свої інтереси. Ми поділяємо точку зору стосовно того, що держава, суспільство і особистість можуть нормально функціонувати і розвиватися, якщо існує певна узгодженість, тобто баланс інтересів особистості, суспільства і держави. Однак у реальності існують антиподи та протиріччя. Це й формує головний внутрішній конфлікт України. Так, «на рівні мотивації – це конфлікт

між можливістю використання політичної та адміністративної ренти як основного джерела доходу, з одного боку, та інноваційним підприємництвом у конкурентному середовищі – з іншого. На управлінському рівні – це конфлікт між генеральним директором і неефективним власником-«прихвизатором». На рівні економіки – це протиріччя між сировинно експортноорієнтованою, але все одно імпортозалежною і високотехнологічною експортноорієнтованою економікою з високим внутрішнім споживанням, яке забезпечується переважно середнім класом. На політичному рівні – це конфлікт між громадянами, державним апаратом і всіма парламентськими політичними партіями, що виражають інтереси аристократії. На рівні суспільства – це конфлікт між сучасним станом суспільства та еталонним громадянським демократичним суспільством. На геополітичному рівні – це конфлікт між прискореною інтеграцією в будь-якому з напрямів за правилами, виробленими не в Україні, не вигідним для неї, і власним незалежним шляхом розвитку». І як результат – вирок: «Україна розвивається за власними законами, що не вписуються в уявлення ні правлячої «еліти», ні сусідніх геополітичних центрів» [11], що породжує безліч проблем і вимагає їх негайного вирішення.

У подібних ситуаціях, як правило, намагаються знайти точки «перетину» державних, громадських та особистих інтересів, механізми їх узгодження, які завжди є динамічними, що обумовлює тлумачення їх сутнісної характеристики з позиції певної системи та безперервного розвитку. Тому реалізацію інтересів особистості, суспільства і держави доцільно розглядати як систему корпоративного управління через основних її учасників і механізми їх взаємодії. Одним із таких механізмів взаємодії, або «механізмом гармонізації інтересів», на думку автора статті, є трансферт технологій, де соціум як потенційний носій інтелектуальної власності через реалізацію власних інтересів забезпечує сталий розвиток держави та суспільства, задовольняючи їхні інтереси і стає, одночасно, стрижнем моделі інноваційного саморозвитку (рис. 2).

Дана пропозиція обумовлена «глобалізацією, де все більше фактів свідчать про важливість прискореної інновації, без якої вже важко утримати лідерство, а також неможливо підтримувати динамічний баланс суспільства: традиційний або статичний баланс звичними методами вже не зберегти, а динамічний баланс вимагає невпинного розвитку. Якщо вести мову про слабозрозвинені країни, то вони мають шанс наздогнати країн-лідерів і забезпечити



Рис. 2. Трансфер технологій промисловості як механізм гармонізації національних інтересів з позиції часу та простору
(розроблено автором)

свою технологічну першість, якщо будуть в змозі освоїти стратегічно правильну модель інноваційного саморозвитку – активне втручання в процес власної зміни, алгоритм «зміни змін», нелінійний, непередбачуваний, що не виражався в звичних показниках процесу» [1].

Автор статті приєднується до думки Ю. М. Капіци, який наголошує, що «для України, де продекларовано інноваційний, соціальний шлях розвитку економіки, трансфер технологій має особливе значення» [3].

Поряд з цим, дослідник Федоров І. Г. зазначає, що «трансфер технологій як економічна категорія передбачає сукупність відносин з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання інноваційних благ – інформації і знання. ... А ефективність здійснення інноваційного процесу визначається саме ефективністю його інструменту – трансферу технологій» [12].

Отже, трансфер технологій доцільно розглядати не лише як інструмент, а з позиції простору та часу, скоріше, як механізм гармонізації національних інтересів суспільства, держави та особистості, який сприяє підвищенню рівня економічної та національної безпеки. Якщо стан національної промисловості є індикатором соціальної стабільності та реалізації національних інтересів України, варто зауважити на те, що «реальний попит вітчизняних промислових підприємств на новітні технології складає лише 20 – 30% від загального обсягу технологій, створених українською науковою та науково-технічною сферою [13], що актуалізує питання створення української мережі трансферу технологій, з особливим акцентом на пошук зарубіжних партнерів для вітчизняних науковців».

Борис Санто наголошує на тому, що «насправді трансферу, як функціональної ланки, у процесі не існує, все робиться немов само собою, якщо система дійсно працює. Важливіше надати ... належну свободу дій і сприятливі умови, ніж наказувати – хто, кому, коли і що повинен передати у вигляді трансферу технологій. З погляду стратегічного послідовного поступального розвитку доцільніше покластися на інстинкт активних учасників процесу, на їх еластичність, надати їм надлишкові можливості й умови

для їх важко передбачуваної діяльності в інтересах нової технології, ніж надати спеціалізованим агентствам по трансферу, інститутам і установам жорсткий графік дій [1]. Тобто, ми дійшли висновку: якщо система результативно працює, немає необхідності акцентувати увагу на трансфері технологій, він відбувається сам по собі. А якщо система працює неефективно, то питання трансферу технологій стають надзвичайно актуальними.

У Законі України «Про основи національної безпеки України» серед основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в науково-технологічній сфері [4] виокремлено: 1) посилення державної підтримки розвитку пріоритетних напрямів науки і техніки як основи створення високих технологій та забезпечення переходу економіки на інноваційну модель розвитку, 2) створення ефективної системи інноваційної діяльності в Україні; 3) поетапне збільшення обсягів бюджетних видатків на розвиток освіти і науки, створення умов для широкого залучення в науково-технічну сферу позабюджетних асигнувань, 4) створення економічних і суспільно-політичних умов для підвищення соціального статусу наукової та технічної інтелігенції; 5) забезпечення необхідних умов для реалізації прав інтелектуальної власності; 6) забезпечення належного рівня безпеки експлуатації промислових, сільськогосподарських і військових об'єктів, споруд та інженерних мереж.

Тому, враховуючи, що трансфер технологій (від фр. «*Transfert*»; або трансфер – від лат. «*Transferre*») є важливим засобом здійснення інноваційного процесу, інструментом комерціалізації технологій, а також «ахілесовою п'ятою» вітчизняної індустрії, на думку автора, доцільно деталізувати п. 2 основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в науково-технологічній сфері Закону України «Про основи національної безпеки України», включаючи в даний пункт Закону названий аспект в такій редакції «... жорстке регулювання процесу трансферу технологій шляхом активного сприяння передачі інноваційних технологій у вітчизняну промисловість та пріоритетного відбору під час здійснення імпорту та експорту», тому що в жодному з напрямів державної політики з питань національної безпеки це магістральне питання не включено.

Незаперечно важливим, на думку автора даної статті, є той факт, що «... по мірі підвищення складності суспільних відносин, традиційно домінуюча в державному управлінні *економічна функція* трансформується в *соціальну*, тобто економіка стає не просто соціально орієнтованою, а перш за все, соціально обумовленою. Іншими словами, не сама по собі економіка повинна забезпечувати соціальний розвиток, а позитивна динаміка соціальних відносин стає сьогодні підставою динамічного і, водночас, сталого розвитку економіки, а вже в порядку зворотного позитивного зв'язку – соціальної віддачі».

Відповідно до цього на перший план висувуються завдання узгодження соціальних інтересів різних груп і верств населення, захисту прав і законних інтересів громадян, забезпечення умов для їх самореалізації, активного життєустрою. У цьому полягає сенс держави, що визначається як соціальна. На сучасному рівні складності суспільних відносин вирішення подібних завдань стає особливо важливим у зв'язку з обвальним зростанням інноваційного різноманіття соціальних процесів, прискоренням темпів їх розвитку, невизначеністю в прогнозах не тільки віддаленого, але навіть найближчого майбутнього. У таких умовах зростає значення функції держави, що має на меті регулювання соціальних інноваційних процесів, їх напрямку у соціально-конструктивний вектор розвитку суспільства» [14].

З цього приводу В. М. Геєць, І. В. Бережна, Е. А. Михуринська відзначають, що «модель розвитку України повинна передбачати передусім соціалізацію і гуманізацію економічного розвитку, що забезпечить прогрес у сфері науки, техніки і технологій, захист національних інтересів, а також спільність особистих і колективних пріоритетів. Разом з тим учені вважають, що при формуванні параметричних характеристик економічної моделі розвитку необхідно враховувати особливості самоідентифікації регіонів, культурні цінності, суспільні інтереси і політичні цілі суспільства, наявні та потенційно доступні ресурси, що переважають, компоненти і тип взаємодії між різними рівнями соціально-економічної системи» [15; 16].

Зважаючи на той факт, що державними механізмами вдається регулювати не більше 50% відсотків суспільних відносин [17, с. 17], однією з найважливіших і найголовніших нереалізованих суспільних потреб стає духовна безпека [17, с. 30], що повинно більш чітко і конкретно визначити національні інтереси у цій сфері, ієрархію цілей і завдань щодо її забезпечення, а також розробити обґрунтовані пропозиції щодо реалізації єдиної державної політики в найближчій перспективі. При цьому «... недопустимо збочення духовно-мотиваційної сфери особистості, не може індивідуалістична і матеріальна вигода переважати над вищими духовними цінностями. В ідеалі необхідно прагнути до рівноваги всіх аспектів безпеки » [17, с. 14], де держава має розглядатися як інструмент, що забезпечує найкращі умови для розвитку громадян, суспільства і самої держави, а державні інтереси у сфері безпеки незмінно повинні знаходитися в гармонійному співвідношенні з інтересами людини. «Для більшої антикризової стійкості та динаміки економіки і всієї життєдіяльності народу важливо приступити до зміни світобачення та економічного мислення у кадрів, перш за все, чотирьох найважливіших інститутів суспільства: влади, науки, освіти, релігії» [18, с. 15].

Отже, місія сучасної держави визначається органічно взаємопов'язаними цілями забезпечення високої кон-

курентоспроможності та взаємовигідного партнерства країни в зовнішніх відносинах, створення умов для комплексного розвитку та ефективного функціонування національної спільноти, безпекою та підвищенням на цій основі рівня і якості життя громадян, що спрямовано на забезпечення стаєності країни в умовах збурюючих змін (загроз) як у зовнішніх, так і внутрішніх суспільних відносинах. У цьому контексті рішення Ради національної безпеки і оборони України від 8 червня 2012 р. «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України» [19] засвідчило, що загрозою економічній безпеці визнані: 1) залежність внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної кон'юнктури; 2) недостатня ефективність роботи щодо його захисту від недобросовісної конкуренції з боку українських монополістів та імпортерів, а також 3) боротьби з контрабандою; 4) зайва залежність від імпорту енергоносіїв, невирішені проблеми диверсифікації джерел і маршрутів їх поставок, недостатнє використання власного енергетичного потенціалу.

Проте, реальність вимагає зосередження, перш за все, на інформаційній безпеці, що обумовлено транзитним розташуванням України, яке дозволяє створювати і використовувати в своїх національних інтересах міжнародні канали комунікації, а також інформаційним простором республіки, відкритістю для впливу зарубіжних радіо- і телекомунікаційних засобів, друкованих видань і глобальної комп'ютерної мережі – Інтернет. Неприпустимо високий рівень залежності країни від зарубіжного програмного забезпечення і засобів інформатизації та недосконалість законодавства в інформаційній сфері створює можливості для маніпулювання інформацією, негативного впливу на свідомість людей, культуру, моральні та духовні устої суспільства, що підвищує ймовірність виникнення інформаційної загрози (інформаційної війни). Отже, ЖВІ України в інформаційній сфері слід вважати: 1) забезпечення інформаційних потреб особистості, суспільства і держави в усіх сферах життєдіяльності; 2) забезпечення прав громадян на таємницю кореспонденції, телефонних та інших сповіщень; 3) ефективне використання національних інформаційних ресурсів, створення умов з підтримки збереження і систематичному їх поповненню (відтворенню); 4) захист відомостей, що складають, державну, службову, комерційну та іншу таємницю, що охороняється законодавством; 5) розвиток сучасних інформаційних технологій, національної індустрії засобів інформатизації і зв'язку, розширення участі країни в міжнародній кооперації виробників таких засобів і систем; 6) забезпечення безпеки інформаційних систем і мереж зв'язку; 7) участь країни в роботі міжнародних організацій, що визначають принципи і напрями співробітництва в інформаційній області.

Слід зазначити, що поряд з оцінкою рівня реалізації ЖВІ національну безпеку розглядають як єдину систему видів безпеки, кожна з яких є самостійною підсистемою зі своїми характерними особливостями, що перебувають у діалектичному взаємозв'язку, і тому пріоритети видів безпеки можуть змінюватися [6, с. 35]. Виходячи з цього, рекомендовано акцентувати увагу на духовній та інформаційній безпеці як першопричинах розвитку та необхідній умові стійкості соціально-економічної системи, з виходом на політичну та науково-технічну безпеку. Даний висновок корелюється з результатами досліджень Світового товариства вивчення майбутнього (США), який свідчить про лідерство США в перспективі, де вища освіта – найважливіший козир

США. У доповіді, підготовленій в 2006 р. лондонським Центром європейських реформ (*Centre for European Reform*), вказується, що Сполучені Штати інвестують у вищу освіту 2,6% ВВП; для порівняння – відповідні показники Європи і Японії складають, відповідно, 1,2 і 1,1% [20].

Таким чином, враховуючи результати досліджень окремих світових організацій з прогнозування майбутнього, а також критерій стійкості будь-якої держави – реалізацію життєво важливих інтересів (ЖВІ) особистості, підприємства, країни, в яку особистість входить, галузі, держави (національні інтереси) і союзу, в який воно входить, а головне – вищих еліт країни, на нашу думку, доцільно запропонувати розроблену блок-схему сталого розвитку інноваційної соціально орієнтованої держави (рис. 3) [21].

Домінування факторів неекономічного характеру в посткризовий період розвитку світової економіки [22] дозволило як перспективне джерело нововведень у промис-

ловості взяти освіту, що відповідає світовій і європейській моделі розвитку, потрійній спіралі Генрі Іцковіца [23] та основним тенденціям розвитку країн-лідерів. Крім того, на підтримку розвитку вітчизняної освіти, як одного з майбутніх джерел інновацій, доцільно згадати досвід реалізації інноваційної стратегії Сінгапуру [24]: «...є сенс залучати іноземних вчених і технологів, але при цьому абсолютно необхідно вирощувати і власні кадри. Інновації йдуть саме від людей, а не від продуктів або розробок. У науці слід намагатися знайти нові ідеї і доводити їх до технологічного рівня. У довгостроковому плані, насамперед, слід розраховувати на власні наукові та інженерні кадри. Необхідно запустити спеціальну програму для вундеркіндів, для найобдарованіших дітей, знайти засоби, залучити розвивати і вирощувати таланти».

При цьому автор статті наголошує на тому, що формування соціально орієнтованої держави залишиться нецивілізованим, доки не будуть відновлені у своїх вікових

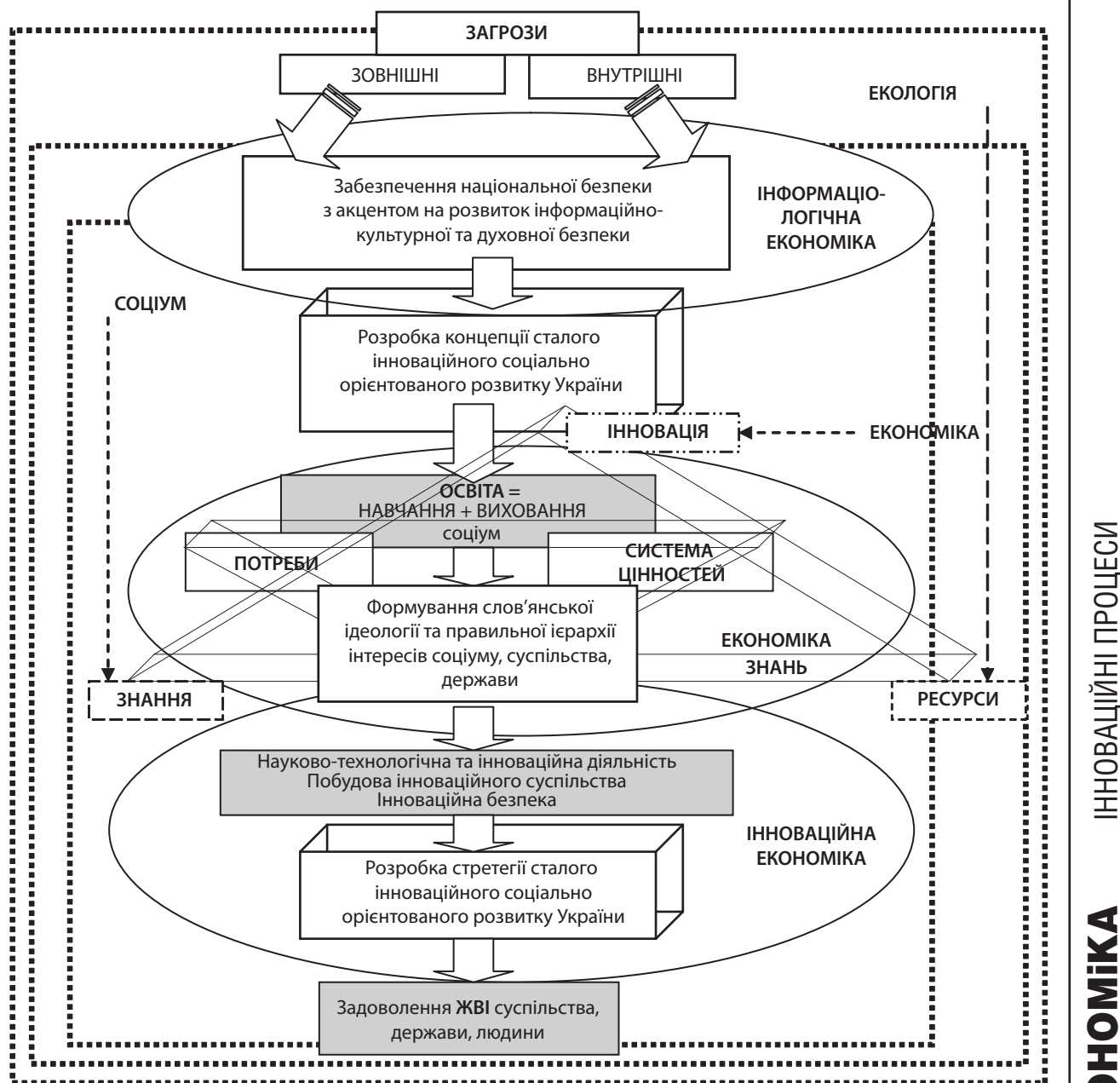


Рис. 3. Блок-схема сталого розвитку інноваційної соціально орієнтованої економіки України (розроблено автором)

правах «прості» норми моральності, що визначають мотивацію і соціальну поведінку людей. Поза духовності та моральності ні культура, ні цивілізація просто не існують.

ВИСНОВКИ

Розроблена блок-схема сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки України, що ґрунтується на комплексному підході та аналізі основних проблем національної безпеки і розглядає інформаційну та духовну безпеку як першопричини, а трансферт технологій промисловості – як перспективний механізм гармонізації інтересів між соціумом, суспільством і державою, сприятиме сталому існуванню держави, добробуту та стабільності нації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Санто Б. Інноваційне саморозвиття / Борис Санто [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iee.org.ua/ru/publication/24/>
2. Соловійов В. П. Новые возможности и новые проблемы инновационного развития экономики: опыт самоинтервью / В. П. Соловійов // *Інновації*. – 2011. – № 09 (155), сентябрь. – С. 90 – 97.
3. Капица Ю. М. Международно-правовое регулирование в сфере трансфера технологий и национальные приоритеты: проблемы соотношения. / Ю. М. Капица. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.innocentr.com/lib/?action=view_section&id=173
4. Закон України «Про основи національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030964.html
5. Національна безпека України: стратегічні пріоритети та шляхи їх реалізації : матеріали «круглого столу» / За заг. ред. О. В. Литвиненка. – К. : НІСД, 2011. – 64 с.
6. Основи стратегії національної безпеки та оборони держави : підручник / В. Г. Радецький [та ін.]. – К. : НУОНУ, 2009. – 596 с.
7. Пендюра М. М. Національна безпека України в контексті сучасних європейських геополітичних трансформацій : дис. ... канд. юр. наук / М. М. Пендюра. – Київ, 2006. – 20 с.
8. Вовк О. Концепція національної безпеки України: теоретичний аспект / О. Вовк // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. – 2011. – № 8. – С. 79.
9. Бондар-Підгурська О. В. Формування системи цінностей у студентів ВНЗ в період реалізації інноваційної моделі розвитку України / О. В. Бондар-Підгурська // *Матеріали XXXIX Міжнародної науково-методичної конференції «Якість вищої освіти: чинники формування конкурентоспроможності випускників» (23 – 24 січня 2014 р.)*. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – Ч. 2. – С. 250 – 252.
10. Бодрук О. С. Структури воєнної безпеки: національний та міжнародний аспекти / О. С. Бодрук – К. : Нац. Ін-т проблем міжнарод. безпеки, 2001. – 300 с.
11. Стус В. Основной конфликт Украины / Владимир Стус [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://director.com.ua/uvpravlennie/osnovnoi-konflikt-ukrainy>
12. Федоров И. Г. Трансфер технологий на современном этапе развития мирового хозяйства : дисс. ... канд. экон. наук по специальности 08.00.14 «Мировая экономика» // И. Г. Федоров. – Москва, 2003. – 276 с.
13. Лысенко В. С. Предпосылки и методологические основы создания и развития на Украине сети трансфера технологий / В. С. Лысенко, С. А. Егоров // *Математичні машини і системи*. – 2008. – № 1. – С. 48.

14. Романов В. Л. Социально-инновационный вызов государственному управлению / В. Л. Романов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://spkurdyumov.narod.ru/Romanov333.htm>

15. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання / В. М. Геєць. – К. : Ін-т екон. та прогнозування, 2000. – 344 с.

16. Бережная И. В. Основы экономической доктрины развития социально-ориентированной экономики АР Крым / И. В. Бережная, Е. А. Михуринская // *Экономика и управление*. – 2010. – № 6. – С. 57 – 62.

17. Архиепископ Иоанн (Попов). Духовная безопасность России (актуальные теоретико-методологические и практические проблемы духовной безопасности) / Иоанн Архиепископ (Попов), А. А. Возьмитель, А. И. Хвилья-Олинтер. – Москва, 2005. – 109 с.

18. Никитенко П. Г. Формирование государственного антикризисного механизма хозяйствования в условиях мирового финансово-экономического кризиса / П. Г. Никитенко // *Материалы четырнадцатой международной научно-практической конференции по инновационной деятельности*. – Алушта, 2009. – С. 14 – 18.

19. О новой редакции «Стратегии национальной безопасности Украины» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/news/508373-v-ukraine-novaya-strategiya-natsionalnoy-bezopasnosti.html>

20. Закария Ф. Как Америке пережить «взлет» других государств / Фарид Закария // *Будущее американского великодержавия («Foreign Affairs», США)* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://strateger.net/The_Future_of_American_Power

21. Бондарь-Подгурская О. В. Особенности устойчивого развития экономики Украины в контексте национальной безопасности // *Материалы V международного симпозиума «Трансфер технологий от науки к бизнесу» (Алушта, 15 – 20 сентября)*. – Симферополь : Крымский центр НАН Украины и МОН Украины, 2013. – С. 137 – 144.

22. Модели посткризисного развития: глобальная война или новый консенсус // *Международное исследование, ноябрь 2009 – январь 2010 гг.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.postcrisiswold.org>

23. Механик А. Развитие по спирали / А. Механик // *Эксперт*. – 2010. – № 49 (733) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expert.ru/expert/2010/49/razvitie-po-spirali>

24. Фиговский О. Л. Нанотехнологии в России и за рубежом: догонять или уходить вперед? / О. Л. Фиговский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iee.org.ua/ru/publication/226/>

REFERENCES

Bondar-Pidhurska, O. V. "Formuvannia systemy tsinnosteiv u studentiv VNZ v period realizatsii innovatsiinoi modeli rozvytku Ukrainy" [The formation of values in university students during the implementation of an innovative model of development of Ukraine]. *Yakist vyshchoi osvity: chynnyky formuvannia konkurentospromozhnosti vypusknnykiv*. Poltava: PUET, 2014. 250-252.

Bodruk, O. S. *Struktury voiennoi bezpeky: natsionalnyi ta mizhnarodnyi aspekty* [Structures military security: national and international aspects]. Kyiv: Nats. Instytut problem mizhnarod. bezpeky, 2001.

Bereznaia, I. V., and Mikhurinskaia, E. A. "Osnovy ekonomicheskoy doktriny razvitiia sotsialno-orientirovannoy ekonomiki AR Krym" [Fundamentals of economic development doctrine socially-oriented economy of Crimea]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 6 (2010): 57-62.

Bondar-Podgurskaia, O. V. "Osobennosti ustoychivogo razvitiia ekonomiki Ukrainy v kontekste natsionalnoy bezopasnosti" [Features of sustainable development of economy of Ukraine in the

context of national security]. *Transfer tekhnologiy ot nauki k biznesu*. Simferopol: Krymskiy tsentr NAN Ukrainy i MON Ukrainy. 137-144.

Fedorov, I. G. "Transfer tekhnologiy na sovremennom etape razvitiia mirovogo khoziaystva" [Technology Transfer at the present stage of development of the world economy]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.14*, 2003.

Figovskiy, O. L. "Nanotekhnologii v Rossii i za rubezhom: dogoniat ili ukhodit vpered?" [Nanotechnologies in Russia and abroad: to catch up or go forward?]. <http://iee.org.ua/ru/publication/226/>

Heiets, V. M. *Nestabilnist ta ekonomichne zrostannia* [Instability and Economic Growth]. Kyiv: In-t ekonomiky ta prohnozuvannia, 2000.

Ioann Arkhiepiskop (Popov), Vozmitel, A. A., and Khvyliia-Olinter, A. I. *Dukhovnaia bezopasnost Rossii (aktualnye teoretiko metodologicheskie i prakticheskie problemy dukhovnoy bezopasnosti)* [Spiritual security Russia (current theoretical, methodological and practical problems of spiritual safety)]. Moskva, 2005.

Kapitsa, Yu. M. "Mezhdunarodno-pravovoe regulirovanie v sfere transfera tekhnologiy i natsionalnye priority: problemy sootnosheniia" [International legal regulation in the field of technology transfer and national priorities: the problem of correlation]. http://www.innocentr.com/lib/?action=view_section&id=173

Lysenko, V. S., and Egorov, S. A. "Predposylki i metodologicheskie osnovy sozdaniia i razvitiia na Ukraine seti transfera tekhnologiy" [Background and methodological basis for the creation and development of Ukrainian Technology Transfer Network]. *Matematychni mashyny i systemy*, no. 1 (2008): 48-.

[Legal Act of Ukraine]. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030964.html

"Modeli postkrizisnogo razvitiia: globalnaia vojna ili novyy konsensus" [Post-crisis development model: a global war or a new consensus]. <http://www.postcrisiswold.org>.

Mekhanik, A. "Razvitie po spirali" [Development of a spiral]. <http://expert.ru/expert/2010/49/razvitie-po-spirali>

Nikitenko, P. G. "Formirovanie gosudarstvennogo antikrizisnogo mekhanizma khoziaystvovaniia v usloviakh mirovogo finansovo-ekonomicheskogo krizisa" [Formation of the state of crisis

management mechanism in the context of the global financial and economic crisis]. *14 mezhdunarodnaia nauchno-prakticheskaia konferentsiia po innovatsionnoy deiatelnosti*. Alushta, 2009. 14-18.

Natsionalna bezpeka Ukrainy: stratezhichni priorityety ta shliakhy ikh realizatsii: materialy «kruhloho stolu» [National Security of Ukraine: Strategic priorities and ways of implementation materials "round table"]. Kyiv: NISD, 2011.

"O novoy redaktsii «Strategii natsionalnoy bezopasnosti Ukrainy»" [A new edition of "National Security Strategy of Ukraine"]. <http://www.unian.net/news/508373-v-ukraine-novaya-strategiya-natsionalnoy-bezopasnosti.html>

Pendiura, M. M. "Natsionalna bezpeka Ukrainy v konteksti suchasnykh ievropeyskykh heopolitychnykh transformatsii" [Ukraine's national security in the context of modern European geopolitical transformations]. *Avtoref. dys. ... kand. iuryd. nauk*, 2006.

Romanov, V. L. "Sotsialno-innovatsionnyy vyzov gosudarstvennomu upravleniiu" [Social and governance Innovation Challenge]. <http://spkurdyumov.narod.ru/Romanov333.htm>

Radetskiy, V. H. *Osnovy strategii natsionalnoi bezpeky ta oborony derzhavy* [Fundamentals of national security strategy and defense]. Kyiv: NUONU, 2009.

Stus, V. "Osnovnoy konflikt Ukrainy" [The main conflict in Ukraine]. <http://director.com.ua/upravlenie/osnovnoi-konflikt-ukrainy>

Solovyov, V. P. "Novye vozmozhnosti i novye problemy innovatsionnogo razvitiia ekonomiki: opyt samointerviu" [New opportunities and new challenges for innovative economic development: experience samointervyu]. *Innovatsii*, no. 09 (155) (2011): 90-97.

Santo, B. "Innovatsionnoe samorazvitie" [Innovative self-development.]. <http://iee.org.ua/ru/publication/24/>

Vovk, O. "Kontseptsii natsionalnoi bezpeky Ukrainy: teoreticheskiy aspekt" [Concept of National Security of Ukraine: theoretical aspects]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenko*, no. 8 (2011): 79-.

Zakariia, F. "Kak Amerike perezhit «vzlet» drugih gosudarstv" [As America survive "off" of other states]. http://strateger.net/The_Future_of_American_Power

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ ТА СТІЙКОСТІ

© 2014 ЧУХРАЄВА Н. М.

УДК 330.341.1:664

Чухраєва Н. М. Інноваційний розвиток підприємства та забезпечення його ефективності та стійкості

Основою ефективного розвитку, який є стабільним протягом тривалого часу, є інновації. Саме інноваційний розвиток є сутнісною основою динамічної стійкості та ефективності підприємства. Методологічні області вирішення завдань забезпечення сталості та ефективності розвитку на основі інновацій взаємно перетинаються, конкретизуючи сферу здійснюваного дослідження. У статті запропоновано трансформовану формальну структуру моделі сталого розвитку, встановлено взаємозв'язок між стійкістю та ефективністю інноваційного розвитку підприємств України, розглянуто і систематизовано концепції оцінювання ефективності розвитку підприємств. Узагальнено основні показники для вимірювання сталості розвитку харчових підприємств і обґрунтовано методика оцінювання сталості інноваційного розвитку підприємств на основі матричного методу. Зроблено висновок щодо інновацій як основи розвитку підприємств, які спочатку порушують економічну рівновагу, а потім, під впливом процесів економічної конкуренції, відновлюють стійкість на якісно новому рівні. При переході до нового стану підприємства-інноватори будуть отримувати більш високі економічні результати, які, по мірі впровадження даних інновацій іншими підприємствами, будуть мати тенденцію до зниження. Тобто забезпечення стійкості та ефективності актуалізує перманентність інноваційних процесів, які, у свою чергу, є джерелом розвитку підприємства.

Ключові слова: сталий розвиток, ефективність, інновації, інноваційний розвиток, статична стійкість, динамічна стійкість.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 1. **Бібл.:** 20.

Чухраєва Наталія Миколаївна – здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: nataliya_nch@mail.ru

УДК 330.341.1:664

Чухраєва Н. М. Инновационное развитие предприятия и обеспечение его эффективности и устойчивости

Основой эффективного развития, которое является стабильным в течение длительного времени являются инновации. Именно инновационное развитие является сущностной основой динамической устойчивости и эффективности предприятия. Методологические области решения задач обеспечения устойчивости и эффективности развития на основе инноваций взаимно пересекаются, конкретизируя область осуществляемого исследования. В статье предложена трансформированная формальная структура модели устойчивого развития, установлена взаимосвязь между устойчивостью и эффективностью инновационного развития предприятий Украины, рассмотрены и систематизированы концепции оценки эффективности развития предприятий. Обобщены основные показатели для измерения устойчивости развития пищевых предприятий и обоснована методика оценки устойчивости инновационного развития предприятий на основе матричного метода. Сделан вывод об инновациях как основы развития предприятий, которые изначально нарушают экономическое равновесие, а затем, под влиянием процессов экономической конкуренции, восстанавливают устойчивость на качественно новом уровне. При переходе к новому состоянию предприятия-инноваторы будут получать более высокие экономические результаты, которые, по мере внедрения данных инноваций другими предприятиями, будут иметь тенденцию к снижению. То есть, обеспечение устойчивости и эффективности актуализирует перманентность инновационных процессов, которые, в свою очередь, являются источником развития предприятия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, эффективность, инновации, инновационное развитие, статическая устойчивость, динамическая устойчивость.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 1. **Библ.:** 20.

Чухраєва Наталія Миколаївна – соискатель, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: nataliya_nch@mail.ru

UDC 330.341.1:664

Chukhrayeva Nataliya M. Innovative Development of an Enterprise and Ensuring its Efficiency and Sustainability

Basis for effective development, which is stable for a long time, is innovation. The innovative development is the essential basis of the stability and efficiency of the enterprise. Methodological region of task solution of sustainability and efficiency of development based on innovation intersect overlap, specifying areas of ongoing research. The paper proposes a formal structure of transformed model of sustainable development, the interrelation between the stability and efficiency of innovative development of Ukraine, the assessment concepts the effectiveness of enterprise development were considered and systematized. The key indicators for measuring the sustainability of food businesses were generalized and the method of estimating the stability of innovative enterprise development based on the matrix method was proved. It was concluded on innovation as the foundation of enterprise development, which initially violates the economic equilibrium, and then, under the influence of the processes of economic competition, restores stability to a new level. In the transition to a new state enterprise innovators will receive better economic results, which will tend to decline as the other companies introduce these innovations. That is, sustainability and efficiency update the permanence of innovative processes, which, in turn, are a source of enterprise development.

Key words: sustainability, efficiency, innovation, innovative development, static stability, dynamic stability.

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

Chukhrayeva Nataliya M. – Applicant, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: nataliya_nch@mail.ru

Економічне зростання національної економічної системи значною мірою визначається рівнем інноваційного розвитку підприємницьких структур, їх прагненнями, зусиллями і здатністю використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до

визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи більші доходи і змінюючи свої ринкові позиції.

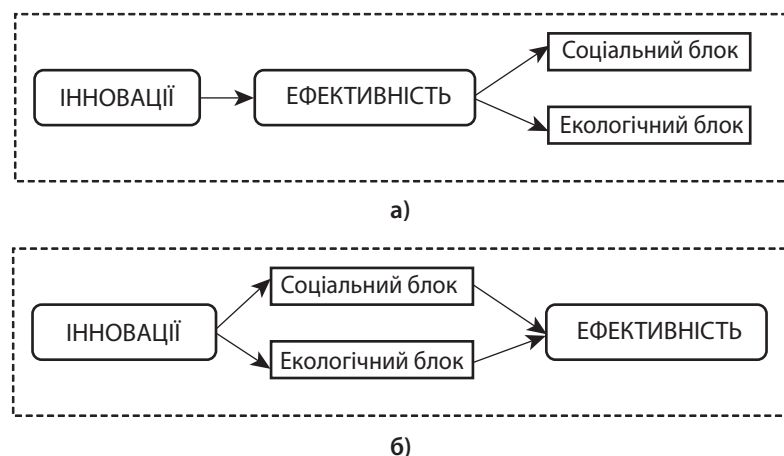
У сучасній економічній літературі проблематику інноваційного розвитку розглядають у безперервному

взаємозв'язку зі сталим розвитком підприємства [1, 2]. Сталість є багатограним поняттям та атрибутивною характеристикою підприємства як складної соціально-економічної системи в процесах функціонування та розвитку, яке втілює у собі причинно-наслідкові відносини в його діяльності. Узагальнюючи визначення сталості, що наведені у сучасній економічній літературі [3], під сталим розвитком в подальшому ми будемо розуміти здатність до збереження цілісності системи протягом багатьох циклів функціонування, тобто збереження заданих параметрів або їх вдосконалення з урахуванням зовнішніх впливів і досягнення поставлених цілей.

Мета статті – встановити взаємозв'язок між сталістю та ефективністю інноваційного розвитку підприємств, обґрунтувати методику оцінювання сталості інноваційного розвитку підприємств.

Дослідження сталого розвитку підприємства як моделі руху вперед науковці здійснюють у трьох аспектах (екологічному, економічному та соціальному). При цьому в літературі чітко виокремлюються дві точки зору на дану проблему. Відповідно до першої сталій розвиток вважається новою концепцією розвитку підприємства, і акцент зроблено на економічній складовій, суть якої полягає у здатності підприємства уникати кризових ситуацій, нейтралізувати ризики та стабільно отримувати високі економічні результати. Друга точка зору розглядає сутність сталого розвитку підприємства безпосередньо у взаємозв'язку з позицією концепції сталого розвитку, де упор зроблено на екологічну складову. Формальна структура моделі сталого розвитку в науковій літературі представлена в такому вигляді (рис. 1а).

На нашу думку, таке розмежування сьогодні втрачає сенс у зв'язку з тим, що відповідно до результуючих положень сучасних управлінських концепцій забезпечення економічних результатів та ефективності діяльності підприємства може бути досягнуто за умови задоволення інтересів усіх зацікавлених осіб бізнесу (рис. 1б). Тобто, питання дотримання екологічних вимог і забезпечення соціальної відповідальності бізнесу стають не менш значущими для підприємства, ніж задоволення його фінансових інтересів. Відповідно проблематика забезпечення економічної сталості розвитку підприємства значно розширює функціональні межі дослідження.



а) – класична формальна структура моделі сталого розвитку підприємства [2, с. 134];
 б) – трансформована формальна структура моделі сталого розвитку підприємства [сформовано автором].

Рис. 1. Формальна структура моделі сталого розвитку підприємства

Підприємства, що функціонують в умовах постійних впливів факторів ризику, не можуть постійно перебувати в стані статичної сталості. Ефективна діяльність в умовах динамічного середовища припускає облік, аналіз, тимчасове і просторове узгодження постійно виникаючих дисбалансів. Це забезпечується за рахунок структурних, інформаційних і функціональних змін. Сукупність змін, що дозволяє досягати якісних і кількісних цілей більш високого порядку, є розвитком. Взаємозв'язок сталості та ефективності можна пояснити таким чином. Сталий стан підприємства завжди носить відносний характер, оскільки сталість знаходиться у діалектичній єдності з категорією мінливості, яка є первісною по відношенню до неї. Якщо у зовнішній формі будь-якого процесу домінує момент сталості, то у внутрішньому змісті процесів та їх сутнісних аспектах переважає нестійкий та не рівноважний стан, який полягає у такому [4]:

- ✦ невідповідність ринкових потреб і продуктів для їх задоволення;
- ✦ невідповідність між вартістю ресурсів, які задіяні у виробничому процесі, з вартістю їх відтворення;
- ✦ дисбаланс наявних ресурсів і потреби в них;
- ✦ дисбаланс між рівнем розвитку елементів і придбанням ними нових якостей;
- ✦ дисбаланс у значеннях економічної ефективності.

Відзначимо, що основою ефективного розвитку, який є стабільним протягом тривалого часу, є інновації. Саме інноваційний розвиток є сутнісною основою динамічної сталості та ефективності підприємства. Таким чином, методологічні області вирішення завдань забезпечення сталості розвитку, ефективності розвитку на основі інновацій взаємно перетинаються, конкретизуючи область здійснюваного дослідження. Взаємозв'язок і взаємозалежність категорій «ефективність розвитку», «сталість розвитку» і «інновації» існують на різних аналітичних рівнях, що зумовлює доцільність їх розгляду в єдиному контексті – для моделювання забезпечення ефективності та сталості інноваційного розвитку в довгостроковому періоді. Це визначає актуальність розробки моделі інноваційного розвитку, що дозволить успішно реалізовувати стратегії та створити можливості ефективного функціонування підприємству на

основі забезпечення його ефективності та сталості. Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що інноваційний розвиток є основою сталості підприємств у довгостроковій перспективі, а практичні інструменти його забезпечення мають базуватися на принципах і методах системного, синергетичного та динамічного підходів.

Забезпечення стійкості підприємства за умови його інноваційного розвитку базується на моделюванні змін його стану при реалізації інноваційних проєктів, що характеризуються підвищеним рівнем ризику, підтримкою оптимальних значень рівнів стійкості, при яких пов'язані з їх забезпеченням витрати будуть гарантувати виправданий рівень ефективності в термінах критерію вибору відповідного господарського рішення. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне дослідити підходи та методи аналізу стійкості для обґрунтування вибору таких,

що відповідають потребам забезпечення інноваційного розвитку харчових підприємств.

Успішна реалізація інноваційних проектів, що характеризуються високим рівнем ефективності, забезпечують динамічну сталість підприємств на основі формування конкурентних переваг. Формування моделі інноваційного розвитку пов'язана з перспективним аналізом того, як змінюються часткові та інтегральні показники підприємства як системи, чи збереже воно свою цілісність та якісну однорідність за умови реалізації інноваційних проектів. Тобто виникає необхідність оцінювання ефективності інноваційного розвитку та його сталості, які складно піддаються сумісній оптимізації.

Аналіз методичних підходів до оцінювання рівня економічної сталості підприємства [5, 6] дозволяє говорити про те, що в його основу покладено комплексний динамічний підхід і передбачає розрахунок інтегрального показника. Загальна логіка визначення інтегрального показника сталості базується на врахуванні таких аспектів: управлінського, фінансового, виробничого, соціального, екологічного, сталості ділової активності, сталості рентабельності, тощо. Розрахунок коефіцієнта економічної сталості ($K_{e.c.}$) у загальному вигляді:

$$K_{e.c.} = \sqrt[n]{(K_1 \cdot w_1) \cdot (K_2 \cdot w_2) \cdot \dots \cdot (K_n \cdot w_n)}, \quad (1)$$

де K_1, K_2, \dots, K_n – синтетичні коефіцієнти рівнів сталості від 1 до n ;

w_1, w_2, \dots, w_n – вагові коефіцієнти, що визначаються експертним шляхом.

Синтетичні коефіцієнти рівнів сталості формуються на основі показників, які характеризують відповідний аспект діяльності підприємства. Аналіз набору показників, які включаються для визначення різних видів сталості, показав, що в усіх описаних у науковій літературі методичних підходах використовують абсолютні показники результативного типу; відносні, що характеризують ефективність діяльності; динамічні, що відображають кількісні аспекти зростання. Майже всі науковці [7] дотримуються точки зору щодо доцільності формалізації якісних характеристик відповідних рівнів сталості, однак механізм і методи врахування таких параметрів оцінки залишаються малодослідженими.

Результати оцінювання сталості підприємства мають стати основою для вибору інноваційної стратегії, визначення форми її реалізації та формування відповідних інвестиційних програм. Для цього необхідною є нова або вдосконалена система критеріїв і показників, що характеризують стійкість та ефективність розвитку на основі інновацій.

Оскільки завданням даної статті є питання забезпечення сталості та ефективності інноваційного розвитку підприємств, то з метою здійснення його моделювання вважаємо за доцільне зупинитися на авторській позиції щодо ефективності. Ефективність – узагальнююча якісна категорія успішності функціонування підприємства, визначальною характеристикою якої є економічні результати як сукупність індикаторів стану та динаміки розвитку підприємства (дієвості, економічності, продуктивності та прибутковості). Проблема визначення ефективності розвитку підприємства відноситься до напрямків наукових досліджень, які досить широко висвітлені у працях вчених-економістів, накопичений значний досвід у методології її оцінювання. Незважаючи на те, що основним стимулом інновацій в науковій літературі визначають зростання при-

бутковості, емпіричні дослідження не встановили однозначного взаємозв'язку між інноваціями та прибутковістю діяльності [8, 9]. Однак більшість емпіричних результатів [10, 11, 12, 13] підтверджують наявність кореляції між позицією ринку нового продукту з отриманням тимчасової монопольної влади (підтвердження теорії інновацій Й. Шумпетера). При цьому форми такої тимчасової переваги можуть бути у вигляді зростання ринкової частки або монопольного прибутку за рахунок зниження цінової чутливості споживачів.

Оцінювання ефективності інноваційного розвитку харчових підприємств може здійснюватися на основі застосування таких концепцій: цільової, системної, «балансу інтересів», функціональної, композиційної. Враховуючи їх переваги, недоліки та можливості врахування забезпечення сталості розвитку вважаємо за доцільне більш детально зупинитися на концепції «балансу інтересів». Дана концепція перетворює недоліки цільової та системної на переваги, базуючись на твердженні про спрямованість підприємства на задоволення очікувань, сподівань та потреб усіх зацікавлених осіб, а ефективність розвитку характеризує рівень досягнення балансу інтересів стейкхолдерів. Оцінювання ефективності інноваційного розвитку з позицій зацікавлених осіб не суперечить змісту категорії «ефективність», оскільки:

- ✦ є носієм цільової концепції ефективності, внаслідок того, що кожна зі сторін намагається досягти визначеної мети;
- ✦ дозволяє врахувати співвідношення цілей і засобів їх досягнення;
- ✦ дозволяє визначити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами, а менеджменту – оцінити ефективність розподілу та використання ресурсів.

Ефективність – якісна категорія, пов'язана з інтенсивністю розвитку підприємства (динамічною якісною категорією) і відображає глибини процеси, що відбуваються в усіх елементах системи господарювання [14, с. 234]. Проте ефективність є величиною суб'єктивною і залежить не тільки від економічних результатів, але і від корисності для суб'єктів оцінки. Тому її оцінювання представляється логічним з точки зору зацікавлених осіб. З практичної точки зору доцільним є обґрунтоване визначення складу зацікавлених осіб, співвідношення їх інтересів та оцінювання взаємного впливу. З позицій забезпечення сталості розвитку нехтування будь-якою зацікавленою стороною є проявом «...виняткової недалекоглядності та наївності» [15]. Водночас, відповідно до визначення Р. Фрімена (*R. E. Freeman*), кількість зацікавлених осіб є близькою до нескінченної [16], що з практичної точки зору зумовлює обмеження цієї групи до кількості, чиї інтереси не врахувати неможливо.

Для харчових підприємств специфічне коло основних стейкхолдерів (власники, менеджери, інвестори та кредиторів, споживачі) варто доповнити категорією торговельних організацій, через які безпосередньо здійснюється реалізація продукції. Спираючись на те, що торгівля виконує посередницькі операції в процесі обміну та реалізації продуктів харчування кінцевому споживачеві, підприємства роздрібної торгівлі стають зацікавленими в рівні якості продукції, упаковки, рівня розвиненості торгової марки та лояльності клієнтів до неї і т. ін. Забезпечення інтересів зацікавлених осіб безпосередньо забезпечує окремі види ста-

лості, які для харчових підприємств є такими: виробнича, ринкова, фінансова. Кожний вид сталості формує група показників, яка визначається відповідно до потреб оцінювання, наявності інформаційної бази, специфіки промислової діяльності, тощо. Для харчових підприємств сформована система показників, що характеризує рівень виробничої, ринкової та фінансової сталості (рис. 2).

Для практичного оцінювання рівня забезпеченості інтересів основних зацікавлених осіб і відповідно рівня сталості підприємства можна використати матричний метод. У теорії економіки підприємства матриця – це аналітичний інструмент, який дозволяє розглядати значну кількість варіантів розвитку подій та здійснювати обґрунтування вибору за визначеним критерієм у рамках досягнення поставленої мети [17]. Узагальнюючи теоретичні напрацювання

та досвід практичного використання матричних методів у сфері стратегічного та фінансового менеджменту, можна визначити такі їх переваги використання:

- ✦ дозволяють швидко прорахувати багатоваріантні сценарії розвитку в контексті конкретної сфери аналізу [18];
- ✦ надають вичерпну аналітичну інформацію про хід реалізації відповідного процесу та дозволяють здійснювати своєчасні коригування [19];
- ✦ дозволяють здійснювати ефективні управлінські дії на базі застосування широкого спектра фінансових і нефінансових показників [20].

У сучасній економічній літературі представлені фінансові та стратегічні матриці, які дозволяють здійснювати ринкове позиціонування підприємств, оцінювання окре-

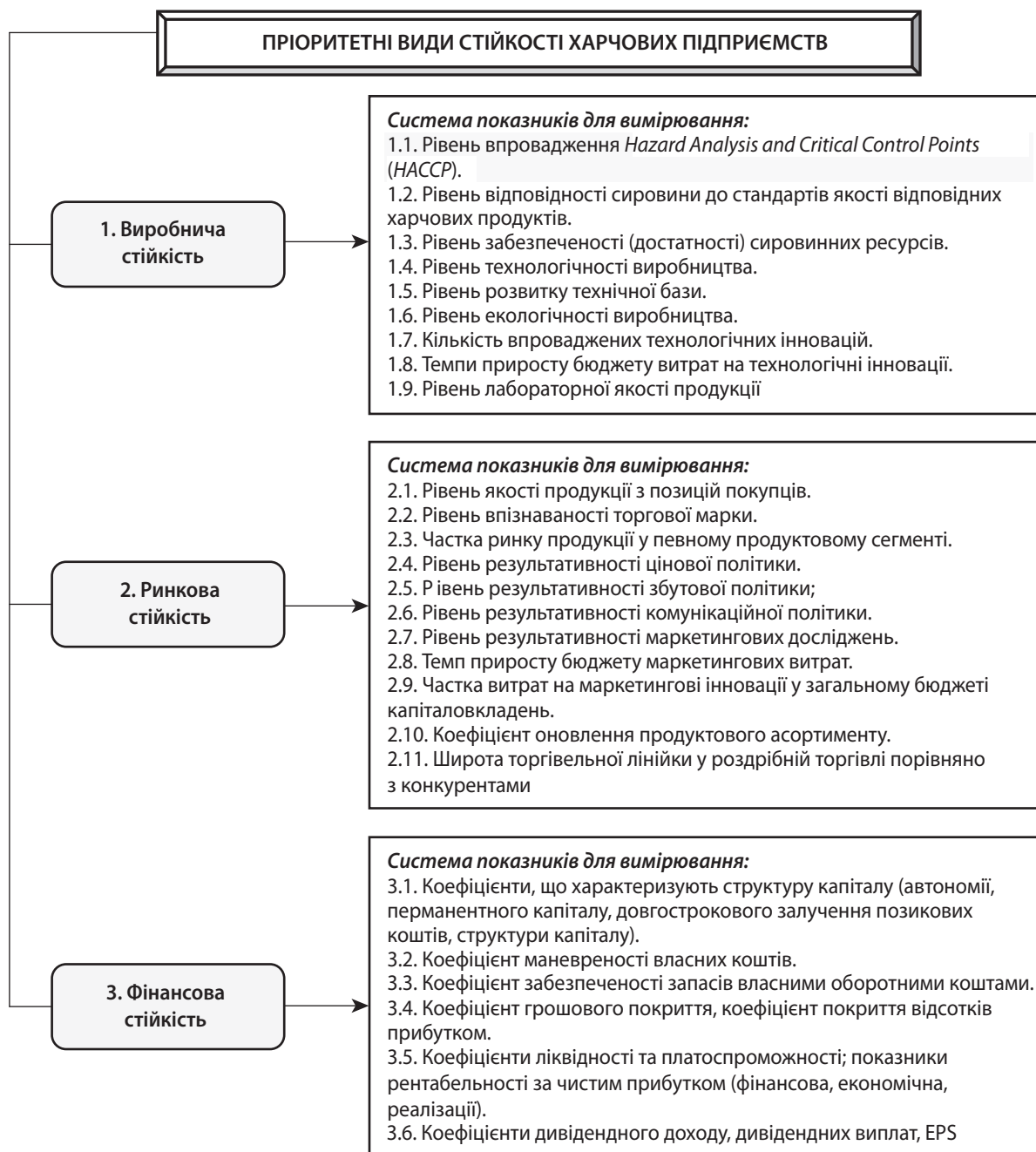


Рис. 2. Система показників для вимірювання сталості розвитку харчових підприємств

Джерело: сформовано автором.

мих аспектів фінансового стану, комплексний аналіз господарської діяльності. На основі узагальнення логік і технологій побудови аналітичних матриць визначимо основні параметри, яким вона має відповідати:

- ✦ оптимальність кількісного та якісного складу показників;
- ✦ релевантність та можливість інтерпретації обраної групи показників;
- ✦ можливість прийняття відповідних господарських та управлінських рішень на базі сформованої системи показників за умови зміни часового періоду або галузевої належності досліджуваного підприємства;
- ✦ мінімізація впливу деградації показників.

З метою ідентифікації визначених базових характеристик видів сталості сформуємо аналітичну матрицю за такою логікою. Координатами для систематизації показників можна визначити зацікавлених осіб (власники, менеджери, кредитори та інвестори, споживачі, торговельні організації) та окремі види стійкості. При цьому пропонується інструментарій систематизації є відкритим для можливого приєднання нових аспектів аналізу або розширення кількості суб'єктів. Можливий варіант аналітичної матриці для оцінювання стійкості та рівня задоволення інтересів зацікавлених осіб представлений у *табл. 1*. Аналогічно даній логіці можна сформулювати аналітичну матрицю оцінювання рівня ефективності розвитку підприємств у процесах забезпечення інтересів зацікавлених осіб і збалансованості ефективності та сталості розвитку на основі інновацій.

стану підприємства-інноватори будуть отримувати більш високі економічні результати, які, по мірі впровадження даних інновацій іншими підприємствами, будуть мати тенденцію до зниження. Тобто забезпечення сталості та ефективності актуалізує перманентність інноваційних процесів, які, у свою чергу, є джерелом розвитку підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Кульбида В. В.** Определение устойчивости производства / В. В. Кульбида, Л. Г. Кульбида // Земледелие. – 1994. – № 1. – С. 41 – 42.
2. **Гумба Х. М.** Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли : монография / Х. М. Гумба. – Москва : МГСУ, 2012. – 200 с.
3. **Козловський С. В.** Теоретико-методологічні підходи визначення стійкості економічних систем / С. В. Козловський, В. В. Семенов, Р. Ю. Шевчук // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4 (70), том 2. – С. 106 – 110.
4. **Чистов Л. М.** Эффективное управление социально-экономическими системами / Л. М. Чистов. – СПб. : ТОО ТК «Петрополис», 1998. – 475 с.
5. **Анохин С. Н.** Основы экономической устойчивости промышленных предприятий в рыночной экономике / С. Н. Анохин / Саратовский гос. технический ун-т. – Саратов, 2000. – 44 с.
6. **Анохин С. Н.** Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / С. Н. Анохин / Саратовский гос. технический ун-т. – Саратов, 2000. – 39 с.

Таблиця 1

Аналітична матриця оцінювання рівня стійкості розвитку харчових підприємств в процесах забезпечення інтересів зацікавлених осіб*

| Вид сталості | Зацікавлені особи | | | | | |
|------------------------|-------------------|------------|------------------------------|--------------------|---------------|--------------------------|
| | Власники | Менеджери | Інвестори | Кредитори | Споживачі | Торговельні організації |
| 1. Виробнича стійкість | 1.9 | 1.1 – 1.9 | 1.9 | – | 1.1; 1.2; 1.9 | 1.9 |
| 2. Ринкова стійкість | 2.1; 2.3 | 2.1 – 2.10 | 2.1; 2.2; 2.3; 2.4; 2.5; 2.6 | – | 2.4; 2.11 | 2.1; 2.2; 2.4; 2.6; 2.11 |
| 3. Фінансова стійкість | 3.5; 3.6 | 3.1 – 3.5 | 3.1, 3.4; 3.5, 3.6 | 3.1, 3.2, 3.4, 3.5 | – | – |

* Показники проставлені відповідно до систематизації на рис. 2.

Практичне використання запропонованих аналітичних матриць має певні позитивні моменти: дозволяє охопити основний спектр відповідних рішень, які пов'язані із забезпеченням сталості в процесах забезпечення інтересів зацікавлених осіб підприємства. Це дозволить менеджерам, які діагностують визначений аспект, чітко описувати проблемні зони, що виникають у процесах розвитку, і розробляти обґрунтовані рішення для відповідних суб'єктів впливу; задовольняє інтереси основних груп користувачів та раціонально концентрується на інтересах менеджменту підприємства в процесах оцінювання стійкості та ефективності.

ВИСНОВКИ

Інновації, як основа розвитку підприємств, спочатку порушують економічну рівновагу, а потім, під впливом процесів економічної конкуренції, відбувається відновлення сталості на якісно новому рівні. При переході до нового

7. **Отченашенко О. А.** Методичні підходи до оцінювання економічної стійкості підприємства / О. А. Отченашенко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 89 – 92.
8. **Ляскова Е. А.** Стратегическое управление экономической устойчивостью фирмы: учебное пособие / Е. А. Ляскова. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2008.
9. **Ляскова Е. А.** Анализ экономической устойчивости фирмы : учебное пособие / Е. А. Ляскова. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2007.
10. **Olav Nes S.** Innovation, firm profitability and growth / Nes S. Olav, A. Leppdlahti. – STEP Project Group. – Oslo, 1997.
11. **Чулок А. А.** Анализ показателей эффективности инноваций на микро- и макроуровне / А. А. Чулок // Инновации. – 2004. – № 5 (72). – С. 27 – 35.
12. **Sandven T.** Innovation and economic performance at the enterprise level / T. Sandven. – STEP Project Group. – Oslo, 2000.
13. **Sandven T.** Typologies of Innovation in Small and Medium Sized Enterprises in Norway / T. Sandven. – STEP Project Group. – Oslo, 1996.

14. Гросул В. А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства // В. А. Гросул, Н. Е. Аванесова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2 (52). – С. 233 – 236.

15. Dearden J. Measuring profit center managers / J. Dearden // Harvard Business Review. – September – October 1987. – Vol. 65. – P. 84 – 88.

16. Freeman R. E. Strategic Management / R. E. Freeman // A Stakeholder Approach. – Boston : Pitman, 1984.

17. Andrejko L. Value-added assessment: a view from a practitioner / L. Andrejko // Journal of Educational and Behavioral Statistics. – 2004. – 29(1). – p. 7 – 9.

18. Бобышева А. З. Финансовые управленческие технологии : учебник / Бобышева А. З. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 492 с.

19. Дорофеев М. Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании / М. Л. Дорофеев // Финансы и кредит. – № 23. – 2009. – С. 51 – 56.

20. Сорокин М. С разумом и эффективностью: матрица финансовых показателей / М. Сорокин // Финансовый директор. – 2006. – № 9. – С. 58 – 64.

REFERENCES

Anokhin, S. N. *Osnovy ekonomicheskoy ustoychivosti promyshlennykh predpriyatij v rynochnoy ekonomike* [Fundamentals of economic stability of industrial enterprises in the market economy]. Saratov: SGTU, 2000.

Anokhin, S. N. *Metodika modelirovaniia ekonomicheskoy ustoychivosti promyshlennykh predpriyatij v sovremennykh usloviakh* [Methods of modeling the economic stability of the industrial enterprises in modern conditions]. Saratov: SGTU, 2000.

Andrejko, L. "Value-added assessment: a view from a practitioner". *Journal of Educational and Behavioral Statistics*, no. 29 (1) (2004): 7-9.

Bobysheva, A. Z. *Finansovye upravlencheskie tekhnologii* [Financial management techniques]. Moscow: INFRA-M, 2004.

Chulok, A. A. "Analiz pokazateley effektivnosti innovatsiy na mikro- i makrourovne" [Analysis of innovation performance at the micro and macro level]. *Innovatsii*, no. 5 (72) (2004): 27-35.

Chistov, L. M. *Effektivnoe upravlenie sotsialno-ekonomicheskimi sistemami* [Effective management of socio-economic systems]. St. Petersburg: Petropolis, 1998.

Dearden, J. "Measuring profit center managers". *Harvard Business Review*, vol. 65 (1987): 84-88.

Dorofeev, M. L. "Osobennosti primeneniia matritsy finansovykh strategiy Franshona i Romane v strategicheskom finansovom analize kompanii" [Features of the application of the matrix of financial strategies Roman and Franshon strategic financial analysis of the company]. *Finansy i kredit*, no. 23 (2009): 51-56.

Freeman, R. E. "Strategic Management" In *A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman, 1984.

Gumba, Kh. M. *Teoreticheskie osnovy innovatsionnogo razvitiia predpriyatij stroitel'noy otrasli* [Theoretical Foundations of innovative development of the construction industry]. Moscow: MGSU, 2012.

Hrosul, V. A., and Avanesova, N. E. "Kontseptsiiia steikhold-eriv v systemi otsinky efektyvnosti funktsionuvannia pidpriemstva" [The concept of stakeholders in the system for evaluating the effectiveness of the enterprise]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2 (52) (2010): 233-236.

Kulbida, V. V., and Kulbida, L. G. "Opredelenie ustoychivosti proizvodstva" [Definition of sustainable production]. *Zemledelie*, no. 1 (1994): 41-42.

Kozlovskiy, S. V., Semenenko, V. V., and Shevchuk, R. Yu. "Teoretiko-metodologichni pidkhody vyznachennia stiikosti ekonomichnykh system" [Theoretical and methodological approaches to

determine the stability of economic systems]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU*, vol. 2, no. 4 (70) (2012): 106-110.

Liaskovskaia, E. A. *Analiz ekonomicheskoy ustoychivosti firmy* [Analysis of the economic sustainability of the company]. Cheliabinsk: YuUrGU, 2007.

Liaskovskaia, E. A. *Strategicheskoe upravlenie ekonomicheskoy ustoychivostiu firmy* [Strategic management of the economic sustainability of the company]. Cheliabinsk: YuUrGU, 2008.

Olav, N. S., and Leppdlahti, A. *Innovation, firm profitability and growth*. Oslo: STEP Project Group, 1997.

Otchenashenko, O. A. "Metodychni pidkhody do otsiniuvannia ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva" [Methodological approaches to the evaluation of economic viability]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (58) (2011): 89-92.

Sandven, T. *Innovation and economic performance at the enterprise level*. Oslo: STEP Project Group, 2000.

Sandven, T. *Typologies of Innovation in Small and Medium Sized Enterprises in Norway*. Oslo: STEP Project Group, 1996.

Sorokin, M. "S razumom i effektivnostiu: matritsa finansovykh pokazateley" [With intelligence and efficiency: the matrix of financial indicators]. *Finansovyy direktor*, no. 9 (2006): 58-64.

Науковий керівник – Швиданенко Г. О., кандидат економічних наук, професор, зав. кафедри економіки підприємства Київського економічного університету ім. Вадима Гетьмана

ПАРАМЕТРИЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

© 2014 РЕВЕНКО Д. С., ЛИБА В. О., ТЕМНІКОВА А. В.

УДК 005.12

Ревенко Д. С., Либа В. О., Темнікова А. В. Параметричне регулювання сталості соціально-економічних систем

У статті запропоновано метод параметричного регулювання стійкості динамічних соціально-економічних систем. Зазначено, що ефективне функціонування соціально-економічних систем залежить від їхнього стійкого розвитку. Розглянуто питання розроблення детермінованих підходів до моделювання, які дозволяють аналізувати стійкість динаміки розвитку соціально-економічної системи та приймати управлінські рішення щодо параметричного регулювання ресурсів системи задля збереження та забезпечення стійкого розвитку цієї системи. Подано широке і узагальнене поняття стійкості соціально-економічної системи. Проведено детальний опис запропонованого методу, який складається з одинадцяти етапів, головними з яких є: вибір ключового показника стійкості розвитку системи, дослідження його тенденції, визначення координат показника і допустимих меж його зміни у майбутньому, розкладення показника на параметри, якими можна керувати, і їх аналіз на основі методу ланцюгових підстановок, безпосереднє керування параметрами системи і оцінювання ефективності управлінського впливу. Запропонований метод апробовано за допомогою даних про діяльність підприємства будівельної галузі та на основі даних про розвиток промислового виробництва в Україні.

Ключові слова: стійкість, соціально-економічна система, ефективність, детерміновані моделі, параметричне регулювання.

Рис.: 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 9.

Ревенко Данііл Сергійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: revenko_dan@ukr.net

Либа Василь Олексійович – аспірант, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: bllb@ukr.net

Темнікова Анастасія Володимирівна – магістрант, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: anastasiyatemnikova1991@gmail.com

УДК 005.12

UDC 005.12

Ревенко Д. С., Либа В. А., Темникова А. В. Параметрическое регулирование устойчивости социально-экономических систем

В статье предложен метод параметрического регулирования устойчивости динамических социально-экономических систем. Отмечено, что эффективное функционирование социально-экономических систем зависит от их устойчивого развития. Рассмотрены вопросы разработки детерминированных подходов к моделированию, которые позволяют анализировать устойчивость динамики развития социально-экономической системы и принимать управленческие решения по параметрическому регулированию ресурсов системы для сохранения и обеспечения устойчивого развития этой системы. Предоставлено широкое и обобщенное понятие устойчивости социально-экономической системы. Проведено детальное описание предложенного метода, который состоит из одиннадцати этапов, главными из которых являются: выбор ключевого показателя устойчивости развития системы, исследование его тенденции, определение координат показателя и допустимых границ его изменения в будущем, разложение показателя на параметры, которыми можно управлять, и их анализ на основе метода цепных подстановок, непосредственного управления параметрами системы и оценки эффективности управленческого воздействия. Предложенный метод апробирован с помощью данных о деятельности предприятия строительной отрасли, а также на основе данных о развитии промышленного производства в Украине.

Ключевые слова: устойчивость, социально-экономическая система, эффективность, детерминированные модели, параметрическое регулирование.

Рис.: 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 9.

Ревенко Даниил Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: revenko_dan@ukr.net

Либа Василий Алексеевич – аспирант, кафедра экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: bllb@ukr.net

Темникова Анастасия Владимировна – магистрант, кафедра экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: anastasiyatemnikova1991@gmail.com

Revenko Daniil S., Lyba Vasyl O., Temnikova Anastasiia V. Parametric Stability Control of Socio-economic Systems

This paper proposes a method of parametric dynamic stability control of socio-economic systems. It was noted that the effective functioning of the socio-economic systems depends on their sustainable development. The problems of the development of deterministic modeling approaches which allow to analyze the stability of the dynamics of the socio-economic system and to make management decisions on the parametric resource management system for the conservation and sustainable development of this system. The broad and generalized notion of stability of the socio-economic system was given. A detailed description of the proposed method, which consists of eleven stages, the most important of which are: selection of key indicators of sustainable development system, a study of its trends, determine the coordinates of the indicator and the permissible limits of change in the future, the expansion indicator on the parameters that can be controlled, and their analysis on the basis of chain substitutions, direct control parameters of the system and evaluate the effectiveness of managerial influence. The proposed method was tested using data on the activities of construction companies, as well as on the basis of data on the development of industrial production in Ukraine.

Key words: stability, socio-economic system, efficiency, deterministic models, parametric regulation.

Pic.: 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

Revenko Daniil S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Marketing, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: revenko_dan@ukr.net

Lyba Vasyl O. – Postgraduate Student, Department of Economics and Marketing, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: bllb@ukr.net

Temnikova Anastasiia V. – Graduate Student, Department of Economics and Marketing, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: anastasiyatemnikova1991@gmail.com

У сучасних умовах функціонування соціально-економічних систем будь-якого рівня залежить від їх стійкого положення, здатності реагувати, пристосовуватися й протистояти впливам зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів. Основою для формування сталого розвитку є здатність ефективного керування ресурсами системи, що приводить до вибору їхнього найбільш оптимального варіанта. Саме тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані з вибором методу визначення впливу складових факторів на результуючий показник стійкості соціально-економічної системи.

Дослідженням теоретичних і практичних аспектів стійкого функціонування соціально-економічних систем будь-якого масштабу та рівня займаються багато вітчизняних та іноземних учених, таких, як О. В. Ареф'єва, М. С. Берлін, І. В. Брянцева, А. Е. Воронкова, В. А. Гросул, Л. М. Докієнко, А. С. Звягин, О. В. Зеткіна, В. А. Іванова, М. О. Кизим, В. М. Ковалевич, Г. В. Козаченко, О. В. Кондраг'єва, Л. А. Костирко, В. Н. Кочетков, В. С. Криворотов, К. А. Маковейчук, Р. В. Михайлюк, Б. В. Прикін, Л. Н. Сергеева, Є. А. Слабинский, О. С. Стоянова, С. О. Тхор, Л. М. Храмова, Р. Брейлі, К. Джеймс Ван Хорн, Е. Хелферт та ін. Більшість робіт науковців присвячена питанням удосконалення поняття «сталість соціально-економічних систем», виділенню факторів, що впливають на стійке положення, а також формуванню методичних підходів до визначення її рівня: при цьому недостатньо уваги приділяється методам аналізу і керуванню факторами, які впливають на сталість економічних систем.

Формування методичних підходів до параметричного регулювання сталості розвитку соціально-економічних систем є актуальним завданням, тому саме розроблення чіткого та формалізованого математичного апарату дослідження стійкості соціально-економічних систем у контексті динаміки їхнього розвитку є вкрай важливою задачею.

Метою статті є розроблення методу, оснований на детермінованих підходах до моделювання, який би дозволяв аналізувати сталість динаміки розвитку соціально-економічної системи та приймати управлінські рішення з параметричного регулювання факторами соціально-економічної системи задля збереження та забезпечення сталого розвитку цієї системи.

Для забезпечення безперервного позитивного розвитку соціально-економічних систем застосовують механізм керування їхньою сталістю. У сучасних умовах розвитку економіки поняття сталості широко використовується як в теоретичному, так і практичному планах. Воно є об'єктом вивчення не тільки економічних, але й технічних, гуманітарних й природних наук. Основна проблема застосування цього понятійного апарату полягає в труднощах використання запропонованих теоретичних аспектів на практиці [1].

Визначення поняття сталості соціально-економічної системи та її теоретичних основ були запропоновані не так давно, але конкретного значення вони досі не досягли.

В. А. Медведєв [2] визначає сталість як рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в довгостроковій перспективі з урахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх факторів.

Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова [3] під сталістю визначають здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім впливам, вміння системи пристосовуватися й адаптуватися до змінних умов.

Інші економісти об'єднують сталість з іншими характеристиками. Так, наприклад, однією з таких характеристик виступає економічна безпека. Для них економічна безпека є не що інше, як прояв економічної незалежності, стабільності, можливості до розвитку.

В. А. Гросул [4] ототожнює економічну сталість системи з її економічною стабільністю. При цьому він вкладає в поняття сталості можливість системи функціонувати, розвиватися і зберігати рівновагу активів і пасивів у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Саме ці факти будуть гарантувати системі постійну економічну спроможність та безпеку.

В. С. Криворотов [5] економічну сталість визначає як результат взаємодії системи з об'єктами зовнішнього середовища з метою її оптимального функціонування та розвитку в економічних умовах. При цьому економіка розвивається і спостерігається зростання конкуренції, ускладнення господарських зв'язків і посилення нерівномірності розвитку систем.

Деякі економісти вважають, що сталість являє собою відображення перевищення отриманого ефекту над витратами, стала система забезпечує вільне маневрування ресурсами і шляхом їх ефективного використання сприяє безперервному процесу відтворення, тобто, якщо говорити іншими словами, сталість – це не що інше, як стабільний стан матеріальних, економічних, трудових ресурсів системи, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток системи в умовах допустимого рівня ризику [6].

Аналізуючи результати досліджень авторів, можна стверджувати, що сталий розвиток системи передбачає здатність економічної системи реагувати на зміни її середовища, зберігаючи економічно доцільну поведінку в керованій області її стану, свої параметри на певному рівні і стабільність функціонування в умовах впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Найважливішою характеристикою економічної сталості є адаптація до негативної дії факторів у динамічному оточенні, можливість своєчасно і вміло пристосуватися до змін, тим більше в умовах кризи.

Процес забезпечення сталого функціонування соціально-економічних систем містить у собі вирішення великої кількості складних завдань, серед яких досить багато місця займають процеси оцінювання, аналізу та управління. Головним завданням при дослідженні сталості є визначення для конкретної соціально-економічної системи усіх можливостей і ресурсів, які використовуються для досягнення бажаного рівня стійкості.

Основне завдання сталості економічних систем полягає в ефективному функціонуванні й протистоянні різним неминучим впливам зовнішнього й внутрішнього характеру. Однак існують деякі межі адаптивності системи, а саме: якщо зміна параметрів системи перевищує можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата сталості. Адаптація залежить від можливостей потенціалу системи й ступеня досягнення внутрішньої й зовнішньої рівноваги системи [7].

З огляду на існуючі наукові праці можна виділити чотири основні підходи до трактування поняття «економічна сталість підприємства» [8]. Перший підхід ґрунтується на використанні терміна «сталий стан», який відображає умови динамічної рівноваги економічної системи.

До другого підходу щодо розуміння поняття економічної сталості можна віднести ототожнення економічної

сталості системи з її фінансовим станом. У цьому випадку розглядається фінансова сталість.

Третій підхід ґрунтується на положеннях концепції сталого розвитку, що базується на життєздатності й безперервному розвитку соціально-економічної системи. При цьому сталість соціально-економічної системи характеризується як стабільний розвиток, при якому економічні, екологічні й соціальні цілі порівнюються й інтегруються, а темпи економічного зростання не перевищують темпів поновлення ресурсів.

До *четвертого підходу* належать дослідження вчених, у яких економічна сталість ґрунтується на ототожненні понять «розвиток» і «зростання». Економічна сталість розглядається як зростання ключових показників соціально-економічної системи за рахунок мінімального відхилення системи від стану рівноваги.

За результатами проведеного дослідження підходів до розуміння поняття «економічна сталість» можна виділити основні властивості цієї категорії:

- ✦ *динамічність* – поняття економічної сталості найбільш точно може бути визначено в рамках динамічних систем;
- ✦ *інтегральність* – оцінювання економічної сталості соціально-економічної сталості не може здійснюватися за одним критерієм і обов'язково базується на використанні інтегрального показника;
- ✦ *релевантність* – економічна сталість системи може визначатися тільки в межах певного середовища функціонування;
- ✦ *просторовість* – економічна сталість визначається в межах певної сфери (економічної, ринкової, фінансової, екологічної, соціальної та ін.), тому що при рівних умовах система може проявляти сталість по декількох або всіх сферах;
- ✦ *системність* – передбачає використання всієї сукупності параметрів і умов, які формують сталість соціально-економічної системи;
- ✦ *облік внутрішніх і зовнішніх умов функціонування* – при оцінюванні сталості системи необхідно враховувати всі фактори, які впливають або можуть впливати на її формування.

Узагальнюючи вищевикладений матеріал, можна сказати, що сталість соціально-економічної системи – це її здатність протистояти дестабілізуючим впливам факторів і змінам зовнішнього середовища, внутрішнім трансформаціям самої системи, а також уміння адаптуватися до цих

змін, зберігаючи при цьому свій стійкий потенціал, цілісність структури системи й рух у просторі в довгостроковій перспективі в запланованій системі координат.

У підсумку сталість у загальному розумінні – це *здатність соціально-економічної системи керувати власними ресурсами і досягати в майбутньому заданих координат стану в межах допустимих значень*.

Сталість соціально-економічної системи має ряд своїх ознак, описуючи її як комплексне багатокритеріальне поняття. Ці характеристики наведено на *рис. 1*.

Категорія «сталість» характеризує всі аспекти функціонування соціально-економічної системи в динаміці, а тому є досить важливим інтегральним показником, що поєднує в собі багато окремих показників економічного стану цієї системи. Незважаючи на все різноманіття факторів, у найбільш загальному вигляді сталість визначає три основні фактори:

- ✦ економічне зростання як визначальний фактор;
- ✦ економічна рівновага (стан внутрішнього й зовнішнього середовищ системи);
- ✦ ефективне керування ресурсами системи, що забезпечує гармонічний розвиток у процесі її функціонування [9].

Нижче подано поетапний опис запропонованого методу параметричного регулювання сталості динамічних соціально-економічних систем. Розглянемо конкретно кожний з етапів методу.

На *першому етапі* проводиться формування інформаційного поля дослідження, збір і аналіз інформації для проведення числового експерименту.

На *другому етапі* здійснюється вибір ключового показника сталості соціально-економічної системи. Цей етап є одним із найважливіших, адже від правильності вибору показника сталості залежить достовірність результатів дослідження і керування параметрами системи задля забезпечення сталого розвитку цієї системи. При виборі ключового показника має бути вирішено таке завдання: вибраний показник повинен не тільки максимально описувати динаміку розвитку системи, а й включати основні кількісні параметри керування соціально-економічної системи.

На *третьому етапі* виконується дослідження тенденції розвитку системи на основі методів аналітичного вирівнювання, а саме: проводиться побудова трендових моделей і вибір найбільш адекватної з них; вхідні дані вирівнюються, одержується рівняння тренду.

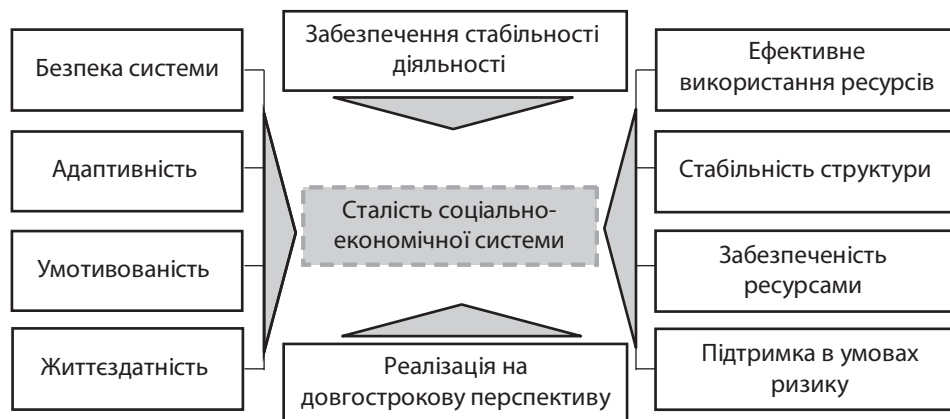


Рис. 1. Ознаки, що описують поняття сталості соціально-економічної системи

Четвертий етап – прогнозування тенденції на основі одержаної трендової моделі та визначення майбутніх координат системи. На цьому етапі також погоджуються одержані теоретичні дані щодо майбутнього стану системи, при негативному прогнозі визначається найбільш прийнятний стан системи.

П'ятий етап – визначення допустимих меж зміни (коливання) прогнозу ключового показника. Визначення числових значень меж координат системи залежить від мети дослідження, а також від існуючого стану самої системи. На практиці допустимим параметром варіації параметра визначається значення на рівні 20%.

Шостий етап полягає в розкладенні ключового показника на детерміновані параметри (складові). Розкладаючи ключовий показник на регулюючі параметри, можна визначити ті, керуючи якими, система з більшою ймовірністю досягне запланованої точки у системі координат.

Сьомий етап – дослідження впливу детермінованих параметрів на основі методу ланцюгових підстановок, що передбачає отримання ряду проміжних значень ключового показника шляхом послідовної заміни вхідних значень факторів на прогнозовані. Різниця двох проміжних значень ключового показника в ланцюзі підстановок дорівнює зміні узагальнюючого показника, спричиненого зміною відповідного фактора. Метод ланцюгових підстановок у цьому випадку є найбільш точним і зручним у використанні, але для аналізу кількісного впливу факторів можливо також застосовувати такі методи, як метод диференціального числення, індексний метод, метод простого додавання нерозкладного залишку, метод зважених кінцевих різниць та ін.

На *восьмому етапі* проводиться вибір параметрів, якими можна керувати, і допустимих меж їх керованості. На основі сьомого етапу за допомогою методу ланцюгових підстановок проводиться відбір тих параметрів, які найбільш впливають на ключовий показник сталості системи та визначають їх допустимі межі керованості.

Дев'ятий етап полягає у вирішенні оберненої задачі визначення величин керованих параметрів залежно від прогнозованих координат системи.

Десятий етап – управлінський вплив на параметри задля максимального наближення координат системи до точки певної стійкості у дозволених межах.

Одинадцятий етап – перевірка ефективності рішення про управлінський вплив. На цьому етапі для визначення ефективності прийнятого рішення можна скористатися формулою

$$EP = \frac{KC_n}{KC_\phi}, \quad (1)$$

де KC_n – запланований стан системи, визначений ключовим показником;

KC_ϕ – фактичний стан системи, визначений ключовим показником. Якщо $EP > 1$, то управлінський вплив вважається ефективним, при $EP < 1$ – неефективним.

На *рис. 2* зображено загальний алгоритм запропонованого методу, який було апробовано за допомогою даних про діяльність підприємства «Артновабуд» і на основі даних про розвиток промислового виробництва в Україні за 2010 – 2013 рр., що дав змогу вибрати і запропонувати параметри, регулювання яких приведе до більш ефектив-



Рис. 2. Алгоритм методу параметричного регулювання сталості динамічних соціально-економічних систем

ного використання економічного потенціалу і збереження сталого розвитку систем.

ВИСНОВКИ

Таким чином, авторами розглянуто питання розроблення детермінованих підходів до моделювання, які дозволяють аналізувати сталість динаміки розвитку соціально-економічних систем і приймати управлінські рішення щодо параметричного регулювання ресурсів системи задля збереження та забезпечення сталого розвитку цієї системи. Подано широке та узагальнене тлумачення поняття сталості соціально-економічної системи. Запропонований метод ґрунтується на моделюванні ключового показника розвитку соціально-економічної системи, а також на виборі параметрів керування сталим розвитком цієї системи на основі методу ланцюгових підстановок, що передбачає отримання ряду проміжних значень ключового показника шляхом послідовної заміни вхідних значень факторів на прогнозовані. Керування найбільш впливовими параметрами дає змогу досягти стану запланованих координат і вибрати ефективні управлінські рішення для розвитку соціально-економічних систем. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Андреева И. Г.** Методические основы осуществления анализа обеспечения экономической устойчивости субъектов малого предпринимательства / И. Г. Андреева // Экономика АПК: опыт и проблемы : сб. науч. ст. – Белгород : БелГСХ, 2006. – С. 5 – 12.
- 2. Медведев В. А.** Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / В. А. Медведев. – М. : Академия, 2001. – 267 с.
- 3. Малий бізнес: сталість та компенсаторні можливості :** монографія / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова, В. Ю. Медяник, В. В. Назаров. – К. : Лібра, 2003. – 328 с.
- 4. Госул В. А.** Соціально-економічна сталість підприємства: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / В. А. Госул. – Х. : Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі, 2007. – 303 с.
- 5. Криворотов В. С.** Управление экономической устойчивостью предприятия в трансформационном периоде : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В. С. Криворотов. – Краснодар, 2006. – 24 с.
- 6. Алексеенко Н. В.** Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста региона / Н. В. Алексеенко // Экономика і організація управління : зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 3. – С. 59 – 65.
- 7. Кузькін Є. Ю.** Обґрунтування взаємозв'язку стійкості та стабільності економічних систем промислових підприємств у контексті їх адаптації до зовнішнього середовища / Є. Ю. Кузькін // Научно-технический сборник : сб. науч. тр. – 2010. – Вип. 92. – С. 240 – 244.
- 8. Фещур Р. В.** Економічна сталість підприємства – становлення понятійного базису / Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська // Проблеми економіки та управління // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2010. – Вип. 684. – С. 284 – 290.
- 9. Герасимов Б. Н.** Экономическая устойчивость в деятельности предприятия / Б. Н. Герасимов, М. Н. Рубцова // Вестник ОГУ : сб. науч. тр. – 2006. – Вып. 8. – С. 108 – 111.

REFERENCES

Andreeva, I. G. "Metodicheskie osnovy osushchestvleniya analiza obespecheniya ekonomicheskoy ustoychivosti subektov malogo predprinimatelstva" [Methodical bases of the analysis to

ensure the economic sustainability of small businesses]. In *Ekonomika APK: opyt i problemy*, 5-12. Belgorod: BelGSKh, 2006.

Alekseienko, N. V. "Ustoichivoe razvitie predpriyatiya kak faktor ekonomicheskogo rosta regiona" [Sustainable development of the company as a factor of economic growth in the region]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 3 (2008): 59-65.

Feshchur, R. V., and Baranivska, Kh. S. "Ekonomichna stiikist pidpriemstva – stanovlennia poniatiinoho bazysu" [The economic sustainability of the enterprise - the formation of the conceptual basis]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnikha»*. *Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 684 (2010): 284-290.

Gerasimov, B. N., and Rubtsova, M. N. "Ekonomicheskaya ustoychivost v deiatelnosti predpriatiia" [Economic viability of the enterprise]. *Vestnik OGU*, no. 8 (2006): 108-111.

Hosul, V. A. *Sotsialno-ekonomichna stiikist pidpriemstva: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii* [Socio-economic sustainability of the enterprise: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kharkiv: KhDUKht, 2007.

Kuzkin, Ie. Yu. "Obgruntuvannia vzaiemozviazku stiikosti ta stabilnosti ekonomichnykh system promyslovykh pidpriemstv u konteksti ikh adaptatsii do zovnishnyoho seredovyscha" [Justification relationship stability and sustainability industrial economies in the context of adaptation to the environment]. *Nauchno-tekhnycheskyi sbornik*, no. 92 (2010): 240-244.

Kozachenko, H. V., Voronkova, A. E., and Medianyuk, V. Yu. *Malyi biznes: stiikist ta kompensatorni mozhlyvosti* [Small Business: resistance and compensatory possibilities]. Kyiv: Libra, 2003.

Krivorotov, V. S. "Upravlenie ekonomicheskoy ustoychivostiu predpriatiia v transformatsionnom periode" [Management of economic stability of the enterprise in the transformation period]. *Avto-ref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2006.

Medvedev, V. A. *Ustoychivoe razvitie obshchestva: modeli, strategiiia* [Sustainable development of society: a model strategy]. Moscow: Akademiia, 2001.

MODELING THE IMPACT OF CORRUPTION ON THE ECONOMIC INDICATORS' DYNAMICS

© 2014 PIDKHOMNYI OLEG M.

UDC 336+308

Pidkhomnyi Oleg M. Modeling the Impact of Corruption on the Economic Indicators' Dynamics

This article examines the phenomenon of corruption in the context of relationships with a number of important economic indicators. The problems of evaluation methodology and features of volumes and directions of development of corruption at the country level were shown. In addition to the subjective measurement methods the model of corruption interrelations was proposed, unemployment, competence, productivity. It was shown that competence can be characterized as a constructive activity of society members and also as distribution activities of unproductive individuals. It was found that a high proportion of incompetent corrupt officials adversely affect the level of unemployment, and their ability to allocate goods illegally reduces the level of motivation for productive work. With the cooperation of experts in economics, sociology, and criminology to form respective expert assessments, the model discussed in the article, can help analyze the impact of corruption on the dynamics of important economic indicators more precisely.

Keywords: corruption, modeling, unemployment, productivity, competence.

Pic.: 8. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 15.

Pidkhomnyi Oleg M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, monetary circulation and credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

УДК 336+308

Підхонний О. М. Моделювання впливу корупції на динаміку економічних показників

У статті досліджується явище корупції в контексті взаємозв'язків із низкою важливих економічних показників. Висвітлено проблеми й особливості методології оцінки обсягів і напрямів розвитку корупції на рівні країни. У доповнення до методів суб'єктивних вимірювань запропоновано модель взаємозв'язків корупції, безробіття, компетентності, продуктивності праці. Вказано, що компетентністю може характеризуватись як конструктивна діяльність членів соціуму, так і розподільча діяльність непродуктивних індивідів. Виявлено, що висока частка некомпетентних корумпованих чиновників негативно впливає на рівень безробіття, а їх можливості нелегально розподіляти блага знижують рівень мотивації до продуктивної праці. За умови співпраці фахівців у галузі економіки, соціології, кримінології для формування відповідних експертних оцінок розглянута у статті модель дає змогу точніше аналізувати вплив корупції на динаміку важливих економічних показників.

Ключові слова: корупція, моделювання, безробіття, продуктивність, компетентність.

Рис.: 8. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

Підхонний Олег Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

УДК 336+308

Підхонный О. М. Моделирование влияния коррупции на динамику экономических показателей

В статье исследуется явление коррупции в контексте взаимосвязей с рядом важных экономических показателей. Освещены проблемы и особенности методологии оценки объемов и направлений развития коррупции на уровне страны. В дополнение к методам субъективных измерений предложена модель взаимосвязей коррупции, безработицы, компетентности, производительности труда. Указано, что компетентностью может характеризоваться как конструктивная деятельность членов социума, так и распределительная деятельность непродуктивных индивидов. Обнаружено, что высокая доля некомпетентных коррумпированных чиновников негативно влияет на уровень безработицы, а их возможности нелегально распределять блага снижают уровень мотивации к производительному труду. При условии сотрудничества специалистов в области экономики, социологии, криминологии для формирования соответствующих экспертных оценок рассмотренная в статье модель позволяет точнее анализировать влияние коррупции на динамику важных экономических показателей.

Ключевые слова: коррупция, моделирование, безработица, производительность, компетентность.

Рис.: 8. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

Підхонный Олег Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

Numerous national and international studies confirm the relevance of the corruption problem. Acemoglu D., Agapova O., Andvig J., Antoci A., Asilis C., Basu K., Becker G., Beenstock M., Besley T., Bhattacharya S., Bicchieri C., Bliss C., Cadot O., Chander P., Feichtinger G., Hillman L., Juan-Ramon V., Katz E., Lambert-Mogiliansky A., Liew L., Lui F., McLaren J., Mikhailov A., Mishra A., Moene K., Mookherjee D., Murphy K., Png I., Rose-Ackerman S., Rovelli C., Sacco P., Savvatyeyev A., Shleifer A., Tella R., Tirole J., Vasin A., Verdier T., Vishny R., Wilde L., Wirl F. and others belong to the scientists who have made outstanding contributions to the modeling of corruption.

Practical problems of the economy and the results of studies of corruption, including modeling of its economic correlations, have actualized forming and testing of hypotheses about the correlations of such phenomena as corruption, un-

employment, competence, productivity. First of all, we should pay attention to the corresponding correlations on the level of qualitative analysis. The development of quantitative models for more accurate analysis of the problem should be the next step of the research. In this paper we will discuss mainly about state corruption, although in some cases those ideas can be generalized and interpreted for the corporate sector.

Broadman H. and Recanatini F. [3], Chang E. [4], Heidenheimer A. and Johnston M. [7], Heffernan W. and Kleinig J. [6], Hellman J., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M. [8], Kawata J. [11], Montinola G. and Jackman R. [13], Pandey S. [14], Philp M. [15] and others belong to modern scientists who are developing the conceptual foundations for the study of corruption.

Regarding research methodology of corruption, experts recognize that, except of subjective perception, there are no other sources of information about corruption, which would

meet the requirements of the study at the level of state and inter-state comparison. This is fundamental aspect for Corruption Perceptions Index's determination and for other studies. In addition, a feature of some countries, including Ukraine, is the lack of reliable information about macroeconomic indicators such as gross domestic product, unemployment etc. Babbie E. [2, p. 121 – 129], Kaufmann D. [10], Knack S. [12] and some others have examined the relevant issues thoroughly.

In our view, for developing countries, relevant is the hypothesis about the correlation of corruption with unemployment and labor productivity. These indicators depend on the level of economic and political systems of the society.

Contrary to the dominant view, Huntington S. [9] states that corruption is an effective social practice during the process of modernization. According to this researcher, corruption is a testament to the lack of effective political institutions [9, p. 253 – 263]. Corruption spreads significantly in periods of economic transformation and intensive modernization. The difference in the level of corruption in various countries actually reflects the difference between the processes of political modernization and political development. Modernization involves a change in the fundamental values of the society. Corruption in the modernized society is not primarily deviation from accepted norms of behavior; but vice versa – deviation of norms from the accepted behavior patterns [9, p. 253]. New standards and criteria lead to recognition of some traditional patterns of behavior as corrupt.

The problem of political modernization of society is directly related to the structural reform of the economic system. Contrary to the view of Huntington S., we suppose that corrupt officials can not make effective use of resources, including labor.

The institutional and structural unemployment, in our view, belong to the types of unemployment which are most dependent on the level of corruption in the country. The structural reforms in the economy require the making of a number of competent management decisions and willingness to take risks. Incompetent and corrupt officials have negative attitude to both of these circumstances. Also, structural reforms may be hindered by lack of public funds due to corruption in taxation. Corruption factors of institutional unemployment may include, for example, the employment only with a bribe, acceptance at job only incompetent persons by incompetent boss etc. The impact of corruption on productivity has such basic forms as reducing incentives of quality professional training in corrupt institutions, reducing of the incentive to invest energy and time for the production of goods in an unjust system of remuneration.

Our model involves the division of society members by two features: 1) the willingness of an individual to public benefit activities (competence or incompetence, constructive or destructive position), 2) belonging to the administrative sector. Productive administrators make decisions that generally increase the efficiency of the different resources' use. Unproductive corrupt bureaucrats consider their positions only as a source of personal goods. To not overload the model we don't include children, senior citizens, students etc. in this classification. Unproductive individuals (excluding administrators) are persons who are prone to parasitic lifestyle through theft, fraud and other lucrative crimes. However, some people who are committed to work, may be unemployed due to the inefficiency of the administration. But even if bureaucrats are fully incompetent, the productive party of society can not become fully unemployed. To express the level of employment of pro-

ductive individuals that is even in the situation of complete incompetence of bureaucrats, there is used "factor of productive individuals' self-organization" in model.

The division of society members on these groups is fairly relative because the activities of some individuals can be constructive or destructive as well. But such a simplification of the model enables to disclose the contents of the relevant issues much better. It resembles the "Hawks and Doves" model from game theory, in which members of the population are clearly divided into groups according to the types of behavior (aggressive and peaceful), although the reality may be more complicated. Andvig J. and Moene K. [1] also used a simplified approach to model where shares of bureaucrats and bribers "infected" by corruption are considered.

Each group of participants in our model gets a share of public goods. The goods' distribution affects the level of economic efficiency. The amount of goods received by a certain group depends on several factors:

- ✦ potential productivity for a some level of society development;
- ✦ actual productivity which depends on the motivation of working people;
- ✦ shares of representatives from each of the groups in society;
- ✦ revenue of administrators formally established;
- ✦ capabilities of distribution of unproductive individuals.

This study deals with some fundamental methodological problems. On the one hand, the experts have agreed that, except subjective perception, there is no other source of information about the level of corruption in the country as a whole. Also, there is an acute problem of reliability of macroeconomic statistics in some countries, such as Ukraine. On the other hand, the specification of some factors' impact and taking into account their recursive interdependencies are possible only by using a mathematical model. For example, to be based on solely qualitative assessments it is impossible to justify exactly what influence on the economy is stronger – the share of corrupt officials in public bodies or level their of competence in the case of goods' illegal distribution; who and under which circumstances destroy the economy more – corrupt officials or unproductive individuals (excluding administrators). Quite clearly answers for these and some other questions we can obtain using mathematical model.

We consider four important nonlinear dependencies at the model. First, the higher the share of productive administrators among public officials and the higher level of their competence in the mobilization of human resources are, the larger share of productive individuals is involved in the goods' production above level which is provided by self-organization. In other words, the unemployment rate is inversely dependent on the share of productive administrators among officials and their level of competence. Second, the share of goods that is illegally appropriated by unproductive individuals (excluding administrators) depends on their share in society and distributing capabilities. Third, the relationship which applies to corrupt administrators is similar to the second. Fourth, the actual production of goods, relative to potential output, depends on the share of goods that is distributed legally and on the factors of organizational and technological capabilities. A high share of goods that are distributed legally has positive effect on the motivation of productive individuals.

Each of the specified dependency involves consideration of one quantitative and one qualitative factor. It is presented in *table 1* in more details.

It is important to consider some more restrictions. The sum of goods' share that illegally appropriated by unproductive individuals (excluding administrators) and the share of goods that is appropriated by unproductive administrators through corruption can not exceed 1. Also, the sum of the share of the unproductive individuals (excluding administrators) and the share of unproductive corrupt administrators in the general population should not be greater than 1.

Some issues are related to the form of functional dependencies for modeling of the relationships described in *table 1*, and to the method of quantitative expression of qualitative factors. Obviously, those dependencies are non-linear. The growth of competence or motivation does not provide a proportional increase in output. It meets the principle of diminishing mar-

ginal efficiency taking into account additional involvement of certain factors. If quantitative factors are fixed, dependence of the results on qualitative factors for all four cases should have the form shown in the *figure 1*.

A line of graph can not exceed 1 and with the approximation to this level it should grow slower. Qualitative factors of investigated dependencies can be expressed by points, given by experts on the basis of evidence. The using of points allows to investigate the situation in dynamics by setting different value of qualitative indicator growth. Line of graph generally matches the shape of a well-known learning curve. As to our model, there may be constructive and destructive skills such as competence in the human resources' involving, the ability to distribute goods illegally. Interestingly, Collier D. proposed a model based on similar ideas about the spread of corruption through a process of social learning under adverse S-curve [5, p. 430 – 451].

Table 1

The main factors of the model

| Nº | Outcome | Theoretical limits of outcome's values | Quantitative factor | Theoretical limits of quantitative factor's values | Qualitative factors |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Share of productive individuals (excluding administrators) involved in the production of goods due to administrators' activities | 0 – 1 | Share of productive individuals in the total number of administrators | 0 – 1 | Competence of administrators to mobilize labor resources |
| 2 | Actual production of goods relative to potential output | 0 – 1 | Share of goods that are distributed legally | 0 – 1 | The level of motivation to produce goods in comparison with the maximum possible volume |
| 3 | Share of goods that illegally appropriated by unproductive individuals (excluding administrators) | 0–1 | Share of unproductive individuals (excluding administrators) in the general population | 0 – 1 | Competence of unproductive individuals (excluding administrators) related with goods' distribution |
| 4 | Share of goods appropriated by unproductive administrators with help of corruption | 0 – 1 | Share of unproductive corrupt administrators in the total population | 0–1 | Competence of unproductive administrators at the goods' corruptional distribution |

Source: own study.

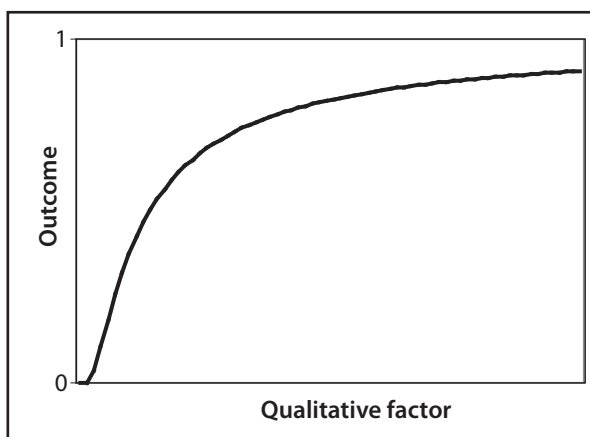


Figure 1. Relationship between qualitative factor and outcome

Source: own study.

To express all these four dependencies we propose to use a general formula:

$$O = S^{1/Q}$$

were O – outcome, S – quantitative factor (share), Q – quality factor.

It is necessary to take into account some features of substituting the appropriate values into the formula. Some of productive individuals are involved in the process of producing goods due to self-organization factor which is expressed by corresponding coefficient. For example, if the coefficient is 0.5, half of productive individuals of society (excluding administrators) will be involved in the production of goods on the basis of self-organization, without the help of officials. Officials' competence determines how the rest of productive individuals will be involved in the goods' production.

The other important dependencies accounted in the model are expressed as follows.

$$\begin{array}{l}
 \text{The actual amount of goods produced per productive individual (excluding administrators)} = \text{The potential value of goods produced per productive individual (excluding administrators)} \times \text{The actual production of goods relative to potential output} \\
 \\
 \text{The actual amount of goods' production during the period} = \text{The number of productive individuals (excluding administrators)} \times \text{The actual amount of goods produced per productive individual (excluding administrators)} \\
 \\
 \text{The amount of administrators' official income} = \text{The number of administrators} \times \text{Average official income per administrator}
 \end{array}$$

Other indicators that are easy to calculate using the model, but the formulas of which are not presented for compact representation of a material, include:

- ✦ the amount of productive administrators' incomes;
- ✦ the amount of unproductive administrators' official income;
- ✦ the amount of goods that is unofficially appropriated by unproductive individuals (excluding administrators);
- ✦ the amount of goods that is appropriated by unproductive administrators due to corruption;
- ✦ the amount of goods that remains for productive individuals (excluding administrators);
- ✦ the share of productive individuals' goods (excluding administrators);
- ✦ the share of productive administrators' goods;
- ✦ the share of goods that is unofficially appropriated by unproductive individuals (excluding administrators);
- ✦ the share of goods that is appropriated by unproductive administrators;
- ✦ the amount of goods per member of the society;
- ✦ the amount of goods per productive individual (excluding administrators);
- ✦ the amount of goods per productive administrator;
- ✦ the amount of goods per unproductive individual (excluding administrators);
- ✦ the amount of goods per unproductive administrator.

It is also important to note that the average amount of goods per member of society in general or a specific group should not fall below subsistence level because it threatens social upheavals.

We consider the behavior of the model's indicators by changing some input parameters. At this stage of the study, data relating to a particular economy are not used, but some common patterns of model's behavior are revealed and it is described its using. Configuring of the model for a specific economic system requires teamwork and expert assessments from different fields of economics, sociology, and criminology. Cost indicators are expressed in conditional monetary units. Basic conditional set of factors is as follows (Table 2).

For a hypothetical example we assume that the share of administrative staff (officials) in society is 1% of the population. According to statistics, in Ukraine it is about 0.8%, in Russia – 1.1%. From the input data of table 2 we obtain the following indicators of model with the above functional dependencies where cost indicators expressed by conditional monetary units (Table 3).

According to Huntington S., corruption has a collective character as concealment of corruption and involvement in corrupt activities are much less expensive than publishing corruption and conflicts [9, p. 419]. Collusion among individuals quickly develops into systematic interaction between colleagues, partners, assistants, administrators and patrons. The manifestations of corruption can develop a huge network and eventually degenerate into institutionalized corruption in large

Table 2

Basic values of the factors substituted in the model

| Factor | The value of the factor |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| The total number of members in society | 1000000 |
| The potential value of goods produced per productive individual (excluding administrators) | 10 |
| Living minimum wage level | 1 |
| Average official income of one administrator | 20 |
| Competence of management to mobilize manpower, points | 1 |
| Motivation to produce goods in comparison with maximum possible volume, points | 1 |
| Competence of unproductive individuals (excluding administrators) related to distribution of goods, points | 1 |
| Competence of unproductive administrators in corruptional distribution of goods, points | 1 |
| The coefficient of productive individuals' self-organization | 0,5 |
| Share of unproductive individuals in society (excluding administrators) | 0,1 |
| Administrator's (official's) share in society | 0,01 |
| Share of unproductive individuals (corrupted) in the total number of administrators | 0,1 |

Source: own study.

Outcome indicators of the model

| Indicator | Value |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| The actual amount of goods produced per employed productive individual (excluding administrators) | 9 |
| The actual amount of goods' production during period | 7618050 |
| The amount of administrators' official income | 200000 |
| The amount of productive administrators' income | 180000 |
| The amount of unproductive corrupt administrators' official income | 20000 |
| The amount of goods that unofficially appropriated by unproductive individuals (excluding administrators) | 754187 |
| The amount of goods that is appropriated by unproductive administrators due to corruption | 7618,05 |
| The amount of goods that remains for productive individuals (excluding administrators) | 6656245 |
| Share of the goods of productive individuals (excluding administrators) | 0,8737466 |
| The share of productive administrators' goods | 0,0236281 |
| The share of goods that unofficially appropriated by unproductive individuals (excluding administrators) | 0,099 |
| The share of goods that is appropriated by unproductive administrators | 0,0036253 |
| The amount of goods per member of society | 7,61805 |
| The amount of goods per productive individual (excluding administrators) | 7,4705331 |
| The amount of goods per productive administrator | 20 |
| The amount of goods per unproductive individual (excluding administrators) | 7,61805 |
| The amount of goods per unproductive corrupt administrator | 27,61805 |

Source: own study.

volumes. According to how corruption spreads, its social acceptance may vary. Living in a corrupt environment leads to strengthening the belief that corruption is inevitable.

Therefore it is necessary to examine the effect of increasing in the share of destructive individuals in society on the production and distribution of goods. If there are the baseline values from table 2 and share of unproductive individuals (excluding administrators) growing at 15% per year with the constant share of corrupted administrators, the economic situation will change as follows (Figure 2).

The economy under such conditions may hold no more than 17 periods. Dynamics of income for one representative of each group is shown in figure 3.

Productive individuals' income (excluding administrators) holds above the living minimum wage level 13 periods.

Along with the dynamics of economic indicators, shown in figure 3, there are changes in the structure of society, as shown in figure 4.

It should be noted that the collapse of the economy occurs sooner than would disappear entirely productive individu-

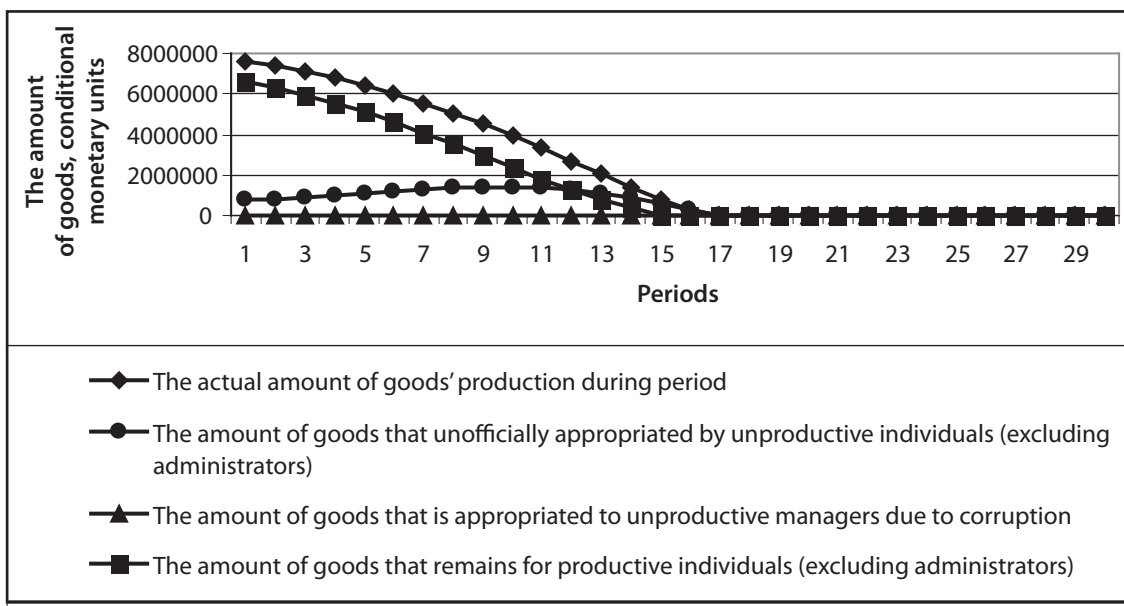


Figure 2. Creation and distribution of goods with increasing of unproductive individuals' share in society

Source: own study.

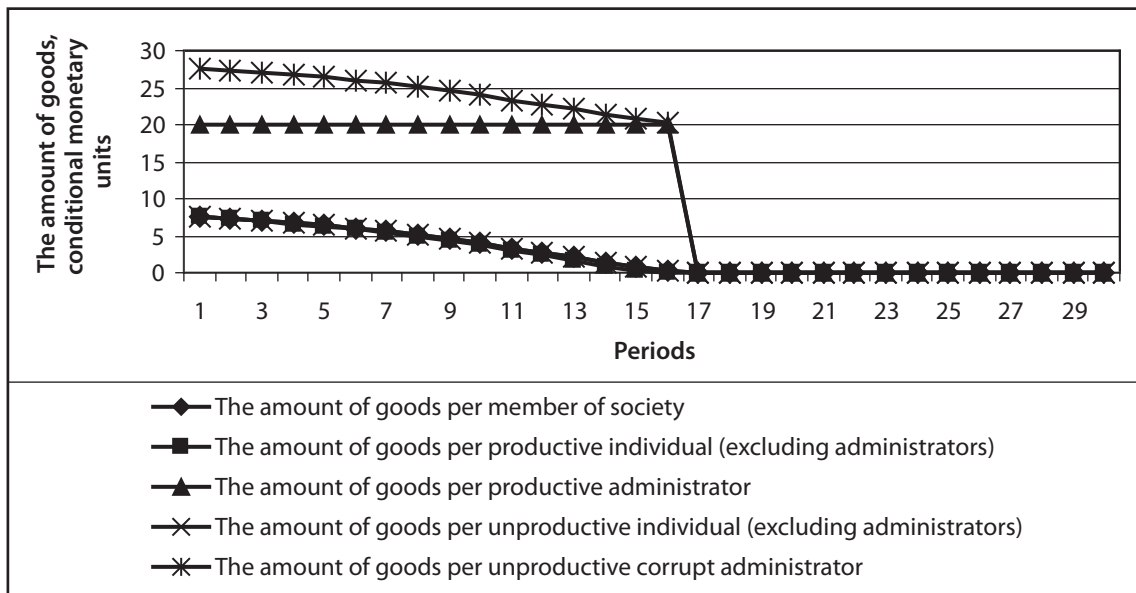


Figure 3. Dynamics of different social groups' income with an increase in the share of unproductive individuals

Source: own study.

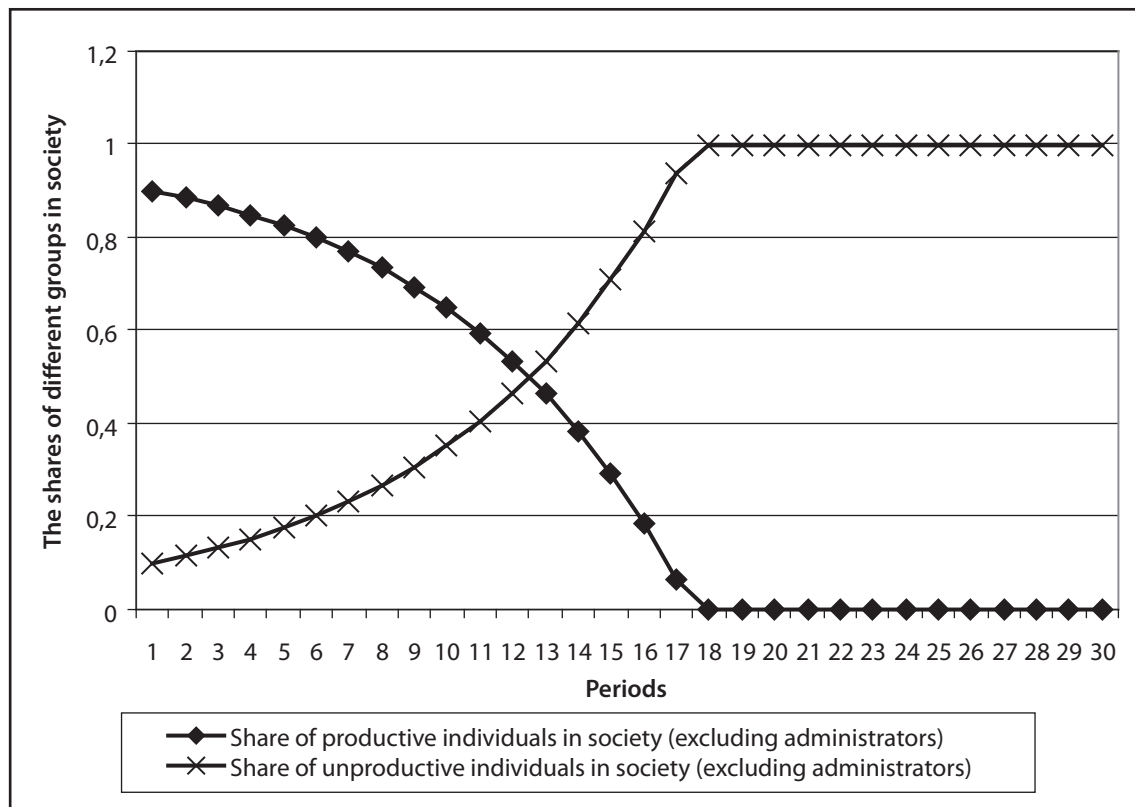


Figure 4. Dynamics of society structure

Source: own study.

als in society, according to figure 4. This is because the productive individuals had previously deprived of livelihood.

If the share of corrupt persons among administrators is growing at the same rate (15% for the period), the production and distribution of goods change as follows (Figure 5). Under such conditions economic activity reach the minimum level after 18 periods, but it does not disappear utterly when productive administrators vanish completely. This is due to the self-organization factor of productive individuals, through which

the population continues to make some goods even with the complete incompetence of the officials. Interestingly, the corrupt officials do not receive significant amounts of goods, but unemployment has increased and production has decreased significantly because of poor management.

Income's dynamics per representative of different social groups for this scenario is shown in figure 6.

Average income of productive individuals stabilize at 3.74.

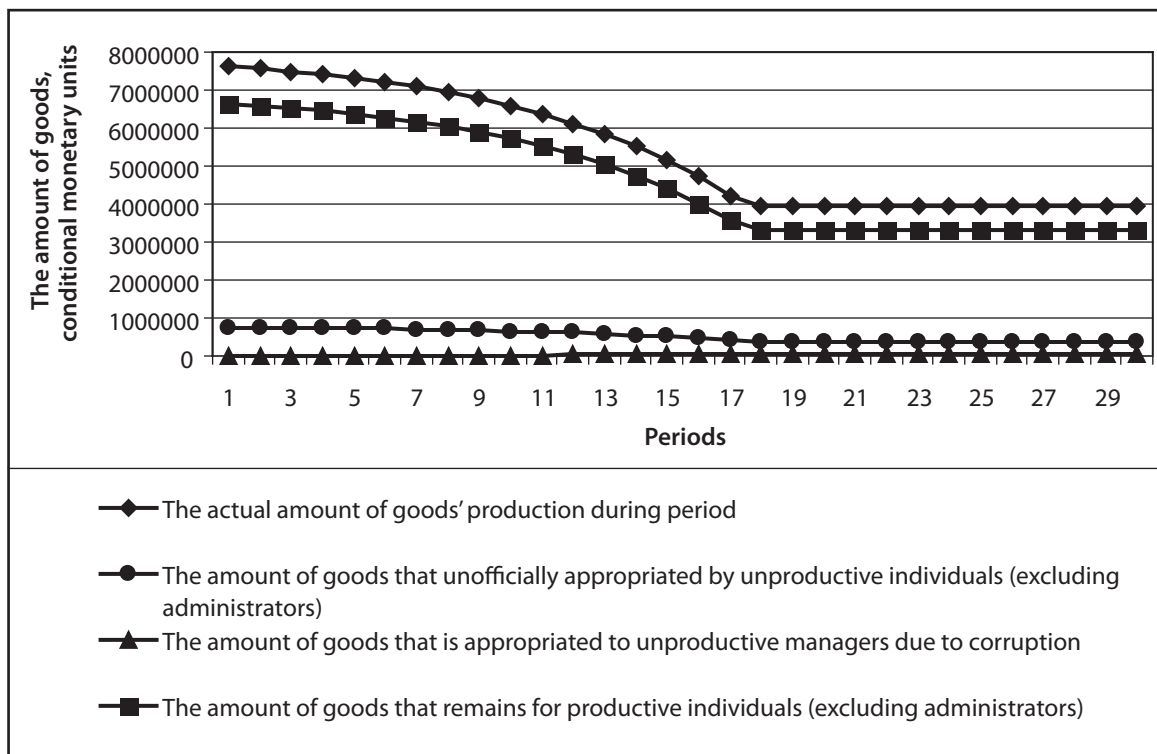


Figure 5. Production and distribution of goods with increasing of corrupt administrators' share

Source: own study.

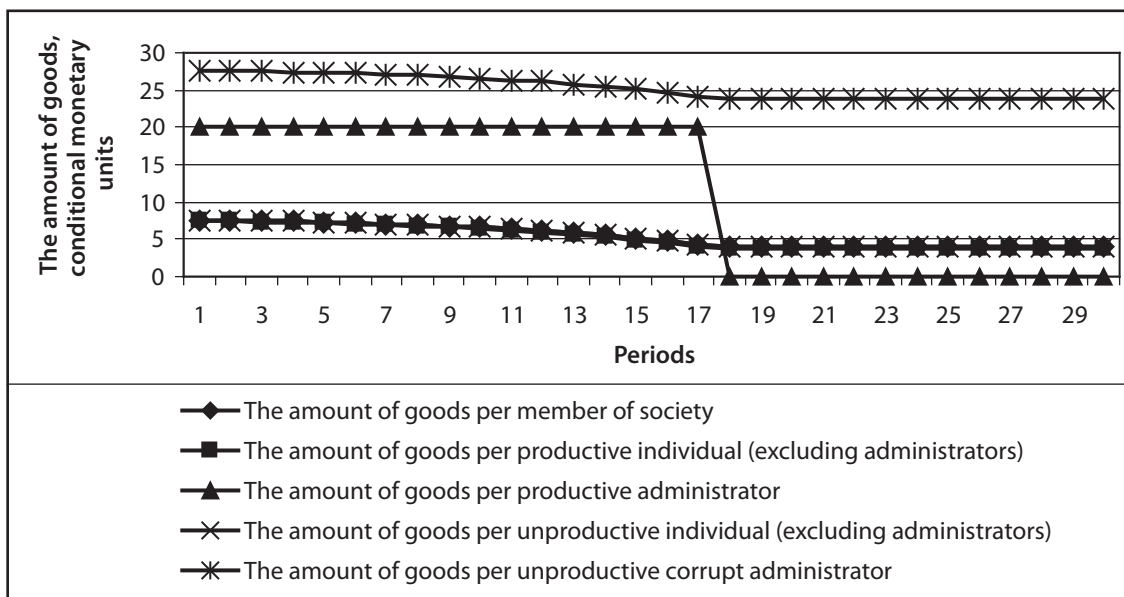


Figure 6. Dynamics of income per member different society groups with an increase in the share of corrupt administrators

Source: own study.

If the negative effects of the growing share of unproductive individuals in society and the growing share of corrupt administrators by 15% per period are combined, the economy is destroyed not later than 16 periods (Figure 7).

Average income of different society groups' members changes, as shown in figure 8.

In this case, the average income of the productive individual rests above the subsistence level 13 periods.

The analysis makes it possible to argue that the increase in the share of unproductive individuals in society (excluding administrators) at a fixed distributional competence of unpro-

ductive individuals has a greater negative impact than the increase in the share of corrupt administrators. This is because of the increase in the share of unproductive individuals (excluding administrators) reduce the share of those who produce goods. A spread of corruption among administrators degrades the organizational level of the economy, however, due to the factor of productive individuals' self-organization the production does not vanish completely. However, it is worth remembering that the increase in corruption may be an important factor in the demoralization of society and in the growth of unproductive individuals' share (excluding administrators). Distributional com-

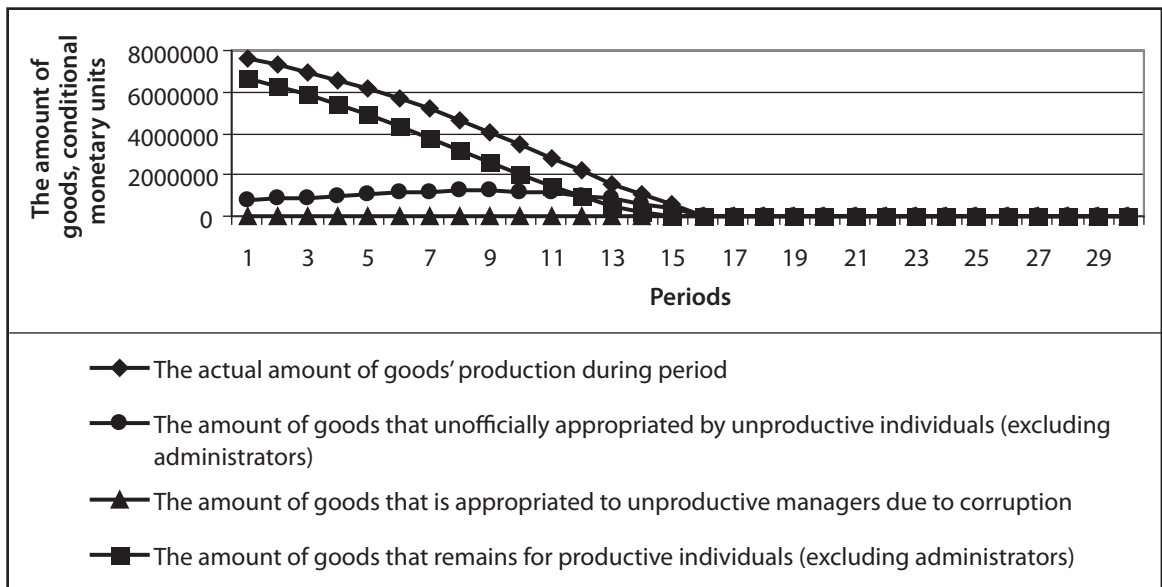


Figure 7. Production and distribution of goods with increasing the shares of unproductive individuals in society and corrupt administrators

Source: own study.

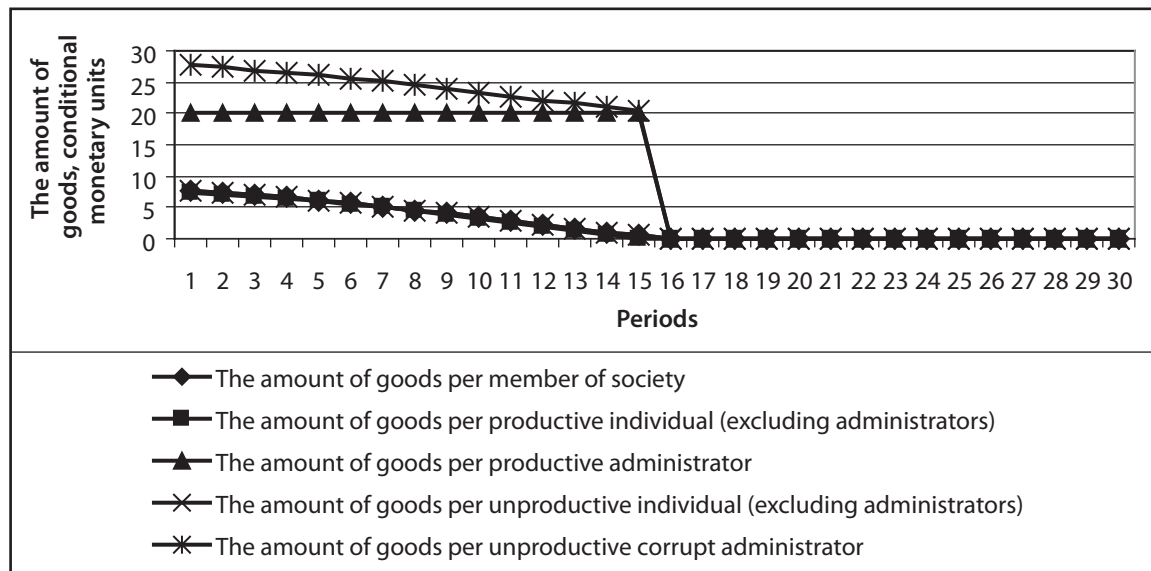


Figure 8. Dynamics of different social groups' income with an increase in the shares of unproductive individuals in society and corrupt administrators

Source: own study.

petence of corrupt officials may be much more important reason for the decline in the production, compared to their share among administrators. This is also confirmed by our model.

CONCLUSION

Researchers have to study corruption in the absence of precise information about it. Also, reliable information on important macroeconomic indicators may be absent in some countries. Therefore, an important role in these studies belong to subjective evaluation. The main characteristics of corruption in the country include the share of corrupt officials and their capabilities for illegal distribution of goods. In addition, people who do not hold administrative positions also can make illegal distribution of goods. A high share of incompetent and corrupt officials in government leads to high unemployment. Significant

amounts of illegal distribution of goods reduce labor productivity by weakening the motivation of employees. Correlations between corruption, unemployment, competence, productivity are complex and nonlinear. Corresponding mathematical model helps in their research. Configuring of the model for analysis of the situation in a particular country requires cooperation and expert assessments of professionals with a fairly wide range of subjects including economics, sociology, criminology. ■

LITERATURE

1. Andvig J. How Corruption May Corrupt / J.C. Andvig, K.O. Moene // Journal of Economic Behavior & Organization. – 1990. – № 13. – P. 63–76.

- 2. Babbie E.** Basics of Research Methods for Criminal Justice and Criminology / E. Babbie, M. Maxfield. – [5th edit.]. – Belmont : Cengage Learning, 2008. – 342 p.
- 3. Broadman H.** Seeds of corruption Do market institutions matter? / H. Broadman, F. Recanatini // MOST: Economic Policy in Transitional Economies. – 2001. – Vol. 11, № 4. – P. 359 – 392.
- 4. Chang E.** Electoral Incentives for Political Corruption under Open-List Proportional Representation / E. Chang // The Journal of Politics. – Nov. 2004. – P. 1 – 21.
- 5. Collier D.** Democracy with Adjectives: Conceptual Innovations in Comparative Research / D. Collier, S. Levitsky // World Politics. – 1997. – Vol. 49, № 3. – P. 430 – 451.
- 6. Heffernan W.** Private and Public Corruption / W. Heffernan, J. Kleinig. – Oxford : Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2004. – 372 p.
- 7. Heidenheimer A.** Political Corruption: Concepts and Contexts / A. J. Heidenheimer, M. Johnston. – New Jersey, New Brunswick : Transaction Publishers, 2002. – 970 p.
- 8. Hellman J.** Measuring governance, corruption, and state capture – how firms and bureaucrats shape the business environment in transition economies / J. Hellman, G. Jones, D. Kaufmann, M. Schankerman // The World Bank Working Paper. – 2003. – № 2312. – P. 1 – 50. – (Policy Research Working Paper Series).
- 9. Huntington S.** Corruption and Modernization / Samuel Huntington // Political Corruption: Concepts and Contexts. – New Jersey, New Brunswick : Transaction Publishers, 2002. – P. 253 – 263.
- 10. Kaufmann D.** Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues / D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi // World Bank Policy Research Paper. – Sep. 2010. – № 5430. – 31 p.
- 11. Kawata J.** Comparing political corruption and clientelism / Junichi Kawata. – Aldershot, Burlington : Ashgate Publishing Limited, 2006. – 227 p.
- 12. Knack S.** Measuring Corruption in Eastern Europe and Central Asia : A Critique of the Cross-Country Indicators / S. Knack // World Bank Policy Research Working Papers. – 2006. – № 3968. – P. 3 – 64.
- 13. Montinola G.** Sources of Corruption : A Cross-Country Study / G. Montinola, R. Jackman // British Journal of Political Science. – 2002. – № 32. – P. 147 – 170.
- 14. Pandey S.** Public Financial Management Reforms / S. Pandey // Indian Journal of Public Audit and Accountability. – 2007. – № 1. – P. 5–6.
- 15. Philp M.** Conceptualizing Political Corruption / Mark Philp // Political Corruption : Concepts and Contexts. – New Jersey, New Brunswick : Transaction Publishers, 2002 – P. 42 – 51.
- Hellman, J., Jones, G., and Kaufmann, D. "Measuring governance, corruption, and state capture – how firms and bureaucrats shape the business environment in transition economies". *The World Bank Working Paper*, no. 2312 (2003): 1-50.
- Huntington, S. "Corruption and Modernization". In *Political Corruption: Concepts and Contexts*. New Jersey; New Brunswick: Transaction Publishers, 2002.
- Kaufmann, D., Kraay, A., and Mastruzzi, M. "Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues". *World Bank Policy Research Paper*, no. 5430 (2010): 31-.
- Kawata, J. *Comparing political corruption and clientelism*. Aldershot; Burlington: Ashgate Publishing Limited, 2006.
- Knack, S. "Measuring Corruption in Eastern Europe and Central Asia: A Critique of the Cross-Country Indicators". *World Bank Policy Research Working Papers*, no. 3968 (2006): 3-64.
- Montinola, G., and Jackman, R. "Sources of Corruption: A Cross-Country Study". *British Journal of Political Science*, no. 32 (2002): 147-170.
- Pandey, S. "Public Financial Management Reforms". *Indian Journal of Public Audit and Accountability*, no. 1 (2007): 5-6.
- Philp, M. "Conceptualizing Political Corruption". In *Political Corruption : Concepts and Contexts*, 42-51. New Jersey; New Brunswick: Transaction Publishers, 2002.

REFERENCES

- Andvig, J. C., and Moene, K. O. "How Corruption May Corrupt". *Journal of Economic Behavior & Organization*, no. 13 (1990): 63-76.
- Babbie, E., and Maxfield, M. *Basics of Research Methods for Criminal Justice and Criminology*. Belmont: Cengage Learning, 2008.
- Broadman, H., and Recanatini, F. "Seeds of corruption Do market institutions matter?" *MOST: Economic Policy in Transitional Economies*, vol. 11, no. 4 (2001): 359-392.
- Chang, E. "Electoral Incentives for Political Corruption under Open-List Proportional Representation". *The Journal of Politics*, November (2004): 1-21.
- Collier, D., and Levitsky, S. "Democracy with Adjectives: Conceptual Innovations in Comparative Research". *World Politics*, vol. 49, no. 3 (1997): 430-451.
- Heffernan, W., and Kleinig, J. *Private and Public Corruption*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2004.
- Heidenheimer, A. J., and Johnston, M. *Political Corruption: Concepts and Contexts*. New Jersey; New Brunswick: Transaction Publishers, 2002.

ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

© 2014 СЕРІКОВ А. В., ЛАХНО І. Г.

УДК 658

Серіков А. В., Ляхно І. Г. Дослідження умов забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання

Метою статті є пошук умов забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання за рахунок створення ним ключових компетенцій. Для цього вперше запропоновано феноменологічну модель «діяльність / компетенції» у вигляді системи нелінійних диференціальних рівнянь, з подальшим її аналізом з позицій загальної теорії синергетичного управління складними системами. У результаті доведено, що за рахунок такого управління, передумовою якого є застосування відомої концепції створення цінностей разом із споживачами, у системі «керована діяльність / компетенції» можлива самоорганізація. Це дуже важливий результат як для теорії, так і для практики управління процесом напрацювання компетенцій, у тому числі й ключових, у суб'єкта господарювання, що забезпечить йому довготривалу конкурентоспроможність.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ключова компетенція, синергетичне управління, нелінійні диференціальні рівняння.

Рис.: 4. **Формул:** 16. **Бібл.:** 16.

Серіков Анатолій Васильович – кандидат фізико-математичних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: sanatoliy@rambler.ru

Ляхно Ірина Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри креативної педагогіки та інтелектуальної власності, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

УДК 658

UDC 658

Сериков А. В., Ляхно И. Г. Исследование условий обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта

Sierikov Anatoliy V., Lahno Irina G. Investigation of the Conditions to Ensure the Competitiveness of an Economic Entity

Целью статьи является поиск условий обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта за счет создания им ключевых компетенций. Для этого впервые предложена феноменологическая модель «деятельность / компетенции» в виде системы нелинейных дифференциальных уравнений, с дальнейшим ее анализом с позиций общей теории синергетического управления сложными системами. В результате доказано, что за счет такого управления, предпосылкой которого является применение известной концепции создания ценностей вместе с потребителями, в системе «управляемая деятельность / компетенции» возможна самоорганизация. Это очень важный результат как для теории, так и для практики управления процессом наработки компетенций, в том числе и ключевых, у хозяйствующего субъекта, которое обеспечит ему долговременную конкурентоспособность.

The aim of the article is to find conditions to ensure the competitiveness of an economic entity by creating their core competencies. To do this, for the first time the phenomenological model of "activity/competence" was suggested as a system of nonlinear differential equations, with further analysis from the standpoint of the general theory of synergistic control of complex systems. As a result it was proved that because of such control, a prerequisite for which is the application of well-known concept of value creation with consumers in the "controlled activity/competence" self-organization is possible. This is a very important result for both the theory and practice of developing competencies process control, including key ones and at the business entity that will provide its long-term competitiveness.

Ключевые слова: конкурентоспособность, ключевая компетенция, синергетическое управление, нелинейные дифференциальные уравнения.

Key words: competitiveness, core competence, synergic control, nonlinear differential equations.

Рис.: 4. **Формул:** 16. **Библ.:** 16.

Pic.: 4. **Formulae:** 16. **Bibl.:** 16.

Сериков Анатолій Васильович – кандидат фізико-математических наук, професор, професор кафедри менеджменту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: sanatoliy@rambler.ru

Sierikov Anatoliy V. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Professor of the Department of Management, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: sanatoliy@rambler.ru

Ляхно Ірина Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри креативної педагогіки та інтелектуальної собствениости, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

Lahno Irina G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Creative Education and Intellectual Property, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

Загально визнаною детермінантою успішного функціонування та розвитку будь-якого суб'єкта господарювання є його конкурентоспроможність (з цього приводу див., наприклад, монографію [1, с. 11]), забезпечення якої є однією з постійних «головних білей» цього суб'єкта. З цієї причини питаннями теорії та практики оцінки, формування конкурентоспроможності та управління нею постійно опікується наукове співтовариство, використовуючи всі найсучасніші надбання суспільно-економічних та інших наук. Для підтримки цієї тези можна згадати статтю [2], в якій використано підхід для моделювання конкурентоспроможності об'єктів господарювання, що ґрунтується на тео-

рії нечітких множин. За рахунок цього виникає можливість кваліметричного перетворення різнотипних даних до єдиної виміральної шкали, що дозволяє застосовувати добре формалізовані методи аналізу конкурентоспроможності. Але і в згаданому випадку спрацьовував принцип «що закладеш при моделюванні – те й здобудеш», бо заклалися такі показники, як: 1) фінансовий стан, 2) розмір виробництва, 3) якість продукції, 4) ціна продукції, 5) маркетингова діяльність, 6) форми оплати, 7) термін оплати, 8) знижка за обсяг замовлення, (9) віддаленість від замовника [2, с. 536]. Усе перелічене висвітлює минуле суб'єктів господарювання і жодним чином – його можливе майбутнє. І прикладів тако-

го підходу до визначення і оцінки конкурентоспроможності достатньо (див., наприклад, публікації [3, 4]). Альтернативним статистичному може бути підхід, пов'язаний з напрацюванням так званих ключових компетенцій [5], базою яких є складно відтворювані знання, вміння, технології, ноу-хау тощо, що забезпечують суб'єкта господарювання стабільність та конкурентні переваги у довгостроковому періоді. Такий найактуальніший підхід сповідують «організації, що навчаються» [6], і тому він, на наш погляд, потребує подальшого дослідження та розвитку.

Серед таких можна відзначити роботу [7], в якій обґрунтовується кореляція сутності понять «ресурси» та «ключова компетенція підприємства», а також аналізуються існуючі методики оцінювання ключових компетенцій. У роботі надано характеристику властивостей ключових компетенцій, до яких віднесено, наприклад, орієнтованість на споживача, створення додаткової споживчої вартості (цінності) продукту і тому подібне. Стверджується, що ключова компетенція забезпечує довготривале функціонування підприємства на ринку за рахунок унікальності та неповторності суб'єкта господарської діяльності та виступає джерелом формування його конкурентної переваги. На жаль, автори публікації [7] не торкнулися питань про шляхи формування цих компетенцій.

Мета цієї статті – пошук умов забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання за рахунок створення ним ключових компетенцій.

Прочитуємо деякі важливі, на наш погляд, думки з основоположної роботи К. К. Прахалада і Г. Хамела «Ключові компетенції корпорацій» [8]: «...У короткостроковій перспективі конкурентоспроможність компанії залежить від цінових і споживчих характеристик її ключових продуктів... У довгостроковій перспективі конкурентоспроможність ґрунтується на здатності створювати з нижчими витратами швидше, ніж конкуренти, ключові компетенції, на основі яких народжуються непередбачені раніше продукти. Справжні джерела конкурентних переваг слід шукати в здатності керівництва компанії консолідувати технології та виробничі навички загальнокорпоративного значення в компетенції, які наділяють окремі бізнес-одиниці потенціалом швидкої адаптації до можливостей бізнесу, що змінюються... Ключові компетенції є результатом колективного навчання організації, особливо в координації різних виробничих навичок і інтеграції різноманітних технологій... До ключової компетенції відноситься також організація роботи і доставки цінності продукту клієнтам... Ключова компетенція не зменшується в міру її використання... Компетенції посилюються в міру їх застосування і спільного використання. Проте компетенції все одно потребують догляду та захисту, оскільки сила знання, яким не користуються, згасає... Ключові компетенції компанії можуть бути виявлені, принаймні, трьома способами. По-перше, будь-яка ключова компетенція забезпечує потенційний доступ на широкий спектр ринків... По-друге, будь-яка ключова компетенція повинна вносити значний вклад в переваги кінцевого продукту, що відчуваються клієнтами... Нарешті, будь-яка ключова компетенція має бути досить складна для її імітації конкурентами».

Компетенція є результатом циклу цілеспрямованої діяльності на її здобуття, який зображено на рис. 1.

Нижче дослідимо динаміку формування компетенцій суб'єктом господарювання в процесі його виробничо-пошукової діяльності за допомогою економіко-математичного моделювання.

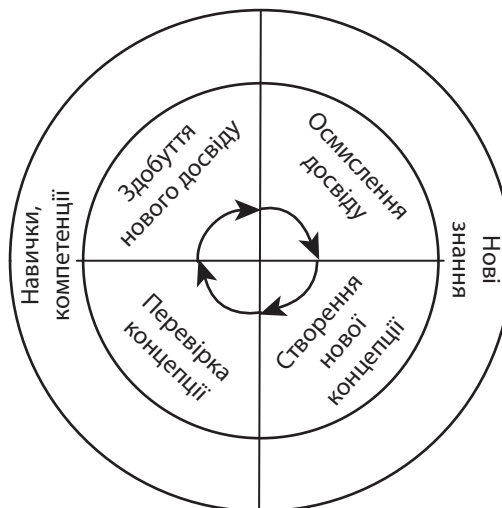


Рис. 1. Колесо формування компетенції

Джерело: ідею запозичено в [9, с. 97].

Поставимо завдання з дослідження сумісної динаміки обсягів виробничо-пошукової діяльності (надалі просто діяльності) та обсягів компетенцій для виконання саме такої діяльності.

Обсяг певної виробничо-пошукової діяльності (у грошових одиницях) будемо позначати виразом N_x , а обсяг компетенцій, що забезпечують певну прибутковість саме такої діяльності (у грошових одиницях), – N_y .

Припустимо, що є позитивна динаміка у обсягах виробничо-пошукової діяльності та компетенцій. За таких умов прирощення обсягів діяльності ΔN_x за час Δt може бути пропорційним власне діяльності (бо її наслідки є привабливими суб'єкта господарювання), тобто

$$\Delta N_x = \alpha \cdot N_x \cdot \Delta t, \quad (1)$$

де α – відображає швидкість зміни обсягів діяльності у відносних одиницях; при $\alpha > 0$ обсяг зростає, а при $\alpha < 0$ – убуває.

Скориставшись граничним переходом

$$\lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{\Delta N_x}{\Delta t} = \frac{dN_x}{dt} \equiv \dot{N}_x,$$

можна дійти до диференційного рівняння

$$\dot{N}_x = \alpha N_x, \quad (2)$$

яке може описувати динаміку виробничо-пошукової діяльності. Приведемо це рівняння до безрозмірного вигляду, поділивши його на K – величину, що характеризує «ємність» максимально можливого обсягу виробничо-пошукової діяльності, яку може дозволити собі суб'єкт господарювання, тобто $x = N_x / K$. Отримуємо:

$$\dot{x} = \alpha \cdot x. \quad (3)$$

Якщо потребу суб'єкта господарювання у компетенції можна задовольнити за рахунок приблизно однакових але різних видів виробничо-пошукової діяльності, то з даним видом діяльності може конкурувати подібна, близька за своїми основними характеристиками діяльність. Ця конкуренція виявляється в акті зустрічі (зіткнення) зацікавленості суб'єкта господарювання в обох видах виробничо-пошукової діяльності, котрий можна описати у вигляді добутку

$$x^{(1)} \cdot x^{(2)}, \quad (4)$$

де $x^{(1)}$ – обсяг основної в уявленні суб'єкта господарювання діяльності (у грошових одиницях); $x^{(2)}$ – обсяг альтернатив-

ної діяльності, що конкурує з першою (у грошових одиницях). У подальшому ці види діяльності не будемо відрізняти між собою, і тому будемо писати

$$x^{(1)} \cdot x^{(2)} \equiv x^2. \quad (5)$$

З урахуванням наведених міркувань запишемо

$$\dot{x} = \alpha \cdot x - \beta \cdot x^2, \quad (6)$$

де β – «ваговий» множник, показник процесу конкуренції подібних видів виробничо-пошукової діяльності; тут другий доданок у дужках має знак «мінус», тому що процес конкуренції зменшує обсяги даного виду діяльності. Рівняння (6) нагадує відоме з популяційної біофізики рівняння Ферхюльста – Пірла [10, с. 18].

Врахуємо тепер, що залучення необхідних компетенцій до виконання діяльності зменшують її обсяги. Якщо скористатися «механістичними» уявленнями, то можна припустити, що зменшення повинне бути пропорційним добутку величин обсягів діяльності з обсягом компетенцій. З урахуванням наведених міркувань вираз (6) можна переписати у вигляді

$$\dot{x} = \alpha \cdot x - \zeta \cdot x \cdot y - \beta \cdot x^2 = P(x, y), \quad (7)$$

де $y = N_y/K$, ζ – показник ефективності або корисної дії від використання компетенції для виконання діяльності.

Розмірковування, що подібні вищенаведеним, приводять до рівняння динаміки обсягів компетенцій у вигляді

$$\dot{y} = -\eta \cdot y + \zeta \cdot x \cdot y = Q(x, y), \quad (8)$$

де η – характеризує швидкість втрати обсягів компетенцій за відсутністю діяльності. Таким чином, перша складова в правій частині цього диференційного рівняння описує процес втрати компетенцій за відсутністю діяльності, а друга – процес зростання обсягів компетенцій за рахунок виконання певної діяльності.

Диференційні рівняння (7) і (8) у сукупності описують динаміку взаємодії обсягів компетенцій з обсягом певної діяльності, яка забезпечується цими компетенціями. Дослідження такої динаміки дозволяє висвітлити можливі сценарії того, що відбувається в процесі виробничо-пошукової діяльності.

Дослідити динаміку системи «діяльність/компетенції», яка описується рівняннями (7) – (8), доцільно за допомогою методу фазової площини [11, с. 17]. Кожному стану вказаної динамічної системи «діяльність/компетенції», що описується системою диференційних рівнянь (7) – (8), відповідає пара значень (x, y) і навпаки. Декартова система координат, у котрій знаходять відображення всі стани (або фази) динамічної системи (7) – (8), зветься фазовою площиною. Точка $M(x, y)$ у ній – зображаючою точкою. Сукупність точок $M(x(t), y(t))$ на фазовій площині, положення котрих відповідає всім можливим станам системи «діяльність / компетенції» з часом, називають фазовою траєкторією. Сукупність останніх – фазовим портретом системи [12, с. 19]. Дослідити його можна за допомогою так званої якісної теорії диференційних рівнянь [11, 12]. Візуалізацію результатів дослідження системи «діяльність/компетенції» можна виконати, якщо застосувати відповідні графічні інструменти, які містяться у достатньо відомому пакеті прикладних програм «Matematica 7». Побудований за допомогою цього пакету фазовий портрет досліджуваної системи «діяльність/компетенції» наведено на рис. 2.

З рис. 2 видно, що не водночас досягається відповідність між змінними x та y (про відповідність свідчать точки «стійкого фокусу», до яких «закручуються» фазові траєкторії), бо суб'єкт господарювання, що напрацьовує компетенції, може йти до цього методом «проб та помилок». Тут також наочно виявляє себе так званий «ефект масштабу». Чим більше швидкість α приросту обсягів діяльності x , тим помітніше приріст обсягів компетенцій y . Але витрати часу (про це свідчить кількість обертів зображаючої точки на її шляху до точки «стійкого фокусу») у всіх випадках достатні. Відповідність досягається за певний час, протягом якого колесо формування компетенцій суб'єкта господарювання (див. рис. 1) зробить багато обертів. Усе це свідчить про обмежену ефективність процесу напрацювання компетенцій. Виникає проблема суттєвого зменшення всіх ресурсів, що залучаються до процесу. Цього можна досягти за рахунок використання механізмів самоорганізації в системі «діяльність / компетенції». Але самоорганізація повинна бути не спонтанною, а цільовою, що можливо при так званому синергетичному управлінні [13].

Синергетичне управління можливе лише за умов [10, с. 46]: 1) рух системи повинен відбуватися в нелінійній області її простору; 2) система повинна бути відкритою, що забезпечує обмін енергією, речовиною та інформацією із зовнішнім середовищем; 3) когерентність процесів, що мають місце в системі; 4) приток енергії до системи повинен бути достатнім для встановлення та посилення порядку в ній; 5) система може мати декілька шляхів еволюції на фінішних етапах її руху, які описуються типовими рівняннями відносно параметрів порядку. Все перелічене задовольняється для системи «діяльність / здатність».

«Підключення» відповідного управління процесом напрацювання компетенцій трансформує математичну модель системи «діяльність/компетенції» до вигляду

$$\left. \begin{aligned} \dot{x} &= \alpha \cdot x - x \cdot y - \beta \cdot x^2; \\ \dot{y} &= -\eta \cdot y + x \cdot y + u(x, y); \end{aligned} \right\} \quad (9)$$

де $u(x, y)$ – закон управління, який далі буде синтезовано за допомогою дещо формалізованих процедур аналітичного конструювання нелінійних агрегованих регуляторів (АКАР) по заданих інваріантних багатовидах [9, с. 49], за рахунок чого у фазовому просторі виникне когерентний колективний рух або спрямована самоорганізація.

Для синтезу $u(x, y)$ введемо макрозмінну [13, с. 119 – 123]

$$\psi(x, y) = \omega \cdot y - \mu \cdot x \quad (10)$$

і вимагатимемо, щоб макрозмінна задовольняла диференційному рівнянню

$$T\dot{\psi}(t) + \psi = 0, \quad (11)$$

де T – час, протягом якого в досліджуваній системі повинні відбутися всі перехідні процеси, що згенеровані системою управління процесом напрацювання компетенцій.

Підставляючи (10) в (11) і враховуючи (9), отримаємо

$$\begin{aligned} u(x, y) &= \frac{\mu}{\omega} \left(\frac{1}{T} + \alpha - s \cdot y - \beta \cdot x \right) \cdot x - \\ &- \left(\frac{1}{T} - \eta + s \cdot x \right) \cdot y. \end{aligned} \quad (12)$$

Цей закон управління переводить зображаючу точку системи (10) в окіл багатовиду $\psi(0(10))$, рух вздовж котрого описується диференційним рівнянням

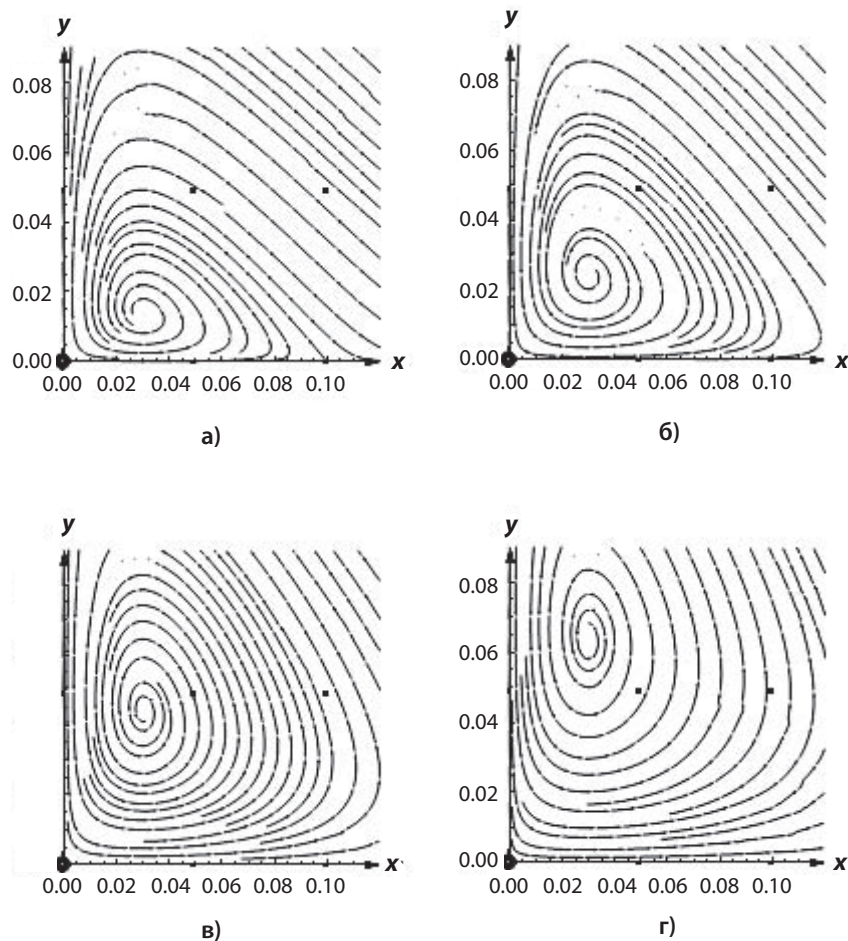


Рис. 2. Фазові портрети системи

$$\alpha \cdot x - 0,5 \cdot x \cdot y - 0,1 \cdot x^2 = 0; -0,015 \cdot y + 0,5 \cdot x \cdot y = 0$$

при α , що дорівнює: а) 0,01; б) 0,015; в) 0,025; г) 0,035.

$$\dot{x}_\psi = x_\psi \left[\alpha - \left(\beta + s \frac{\mu}{\omega} \right) x_\psi \right]. \quad (13)$$

Рівняння (13) за своїм змістом є логістичним [10, с. 18] і визначає бажаний керівництвом процесу напрацювання компетенцій обсяг виробничо-пошукової діяльності

$$x_\psi = \frac{\alpha \cdot \omega}{\beta \cdot \omega + s \cdot \mu}. \quad (14)$$

Цей обсяг фактично, і перш за все, залежить від організаційно-технічних заходів підсистеми управління процесом напрацювання компетенцій, які описуються в (10) показниками (коефіцієнтами) впливу μ і ω на обсяги діяльності та компетенцій. Останній при цьому має бути

$$y_\psi = \frac{\alpha \cdot \mu}{\beta \cdot \omega + s \cdot \mu}. \quad (15)$$

За вказаних умов математична модель (9) системи «діяльність / компетенції» трансформується до системи «керована діяльність / компетенції», яка має вигляд

$$\left. \begin{aligned} \dot{x} &= \alpha \cdot x - s \cdot x \cdot y - \beta \cdot x^2; \\ \dot{y} &= \frac{\mu}{\omega} \left[\left(\alpha + \frac{1}{T} \right) \cdot x - s \cdot x \cdot y - \beta \cdot x^2 \right] - \frac{1}{T} y \end{aligned} \right\} \quad (16)$$

Припустимо, що синергетичне управління системою «керована діяльність / компетенції» реалізується при $\alpha = 0,2$,

$\zeta = 0,5$, $\beta = 0,1$, $\eta = 0,015$, $\mu = \omega = 0,1$, $T \in [0,25;4]$ і $x_\psi = y_\psi = 0,0334$. Результат такого управління можна побачити на фазових портретах системи, які представлено на рис. 3.

Топологія фазових траєкторій на цьому рисунку свідчить про самоорганізацію у досліджуваній системі (16) за згаданих умов. Видно, що фазові траєкторії «організовано» прямують до багатовиду $\psi = 0$, який є прямою лінією $y = \frac{\mu}{\omega} x$ і на якому міститься точка відповідності обсягів діяльності із запланованим обсягом компетенцій, координати якої легко визначаються за допомогою розрахунків по формулах (14) і (15).

У здобутті таким чином самоорганізації виявляється синергетичний ефект від пропонованого управління. Сутність її в тому, що з будь-якого стану система «керована діяльність / компетенції» неодмінно прийде на багатовид $\psi = 0$, по якому «зкотиться» до точки відповідності. Вказаний багатовид є багатовидом тяжіння (аттракції), на якому реалізується процес редукції (зменшення) надлишкових ступенів вільності системи «діяльність / компетенції», що є основним завданням синергетичного управління складними системами будь-якого походження [13, с. 74]. З наведених на рис. 3 фазових портретів стає зрозумілим, що самоорганізація в системі «керована діяльність / компетенції» більш виражена при відносно малих проміжках часу T , які «відпускаються» управлінням системою на досягнення кінцевої точки відповідності.

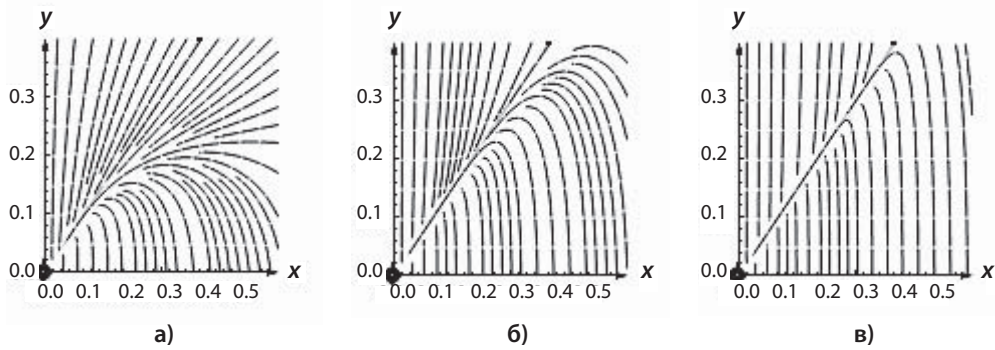


Рис. 3. Фазові портрети системи «керована діяльність/компетенції» в умовах синергетичного управління

$\alpha = 0,2; \beta = 0,1; \eta = 0,015; \zeta = 0,5; \mu = \omega = 0,1; x_{\psi} = y_{\psi} = 0,0334$
при таких значеннях T : а) 4,0; б) 1,0; в) 0,25.

Щоб реалізувати запропоновану тут систему «керована діяльність/компетенції», доцільно скористатися концепцією створення цінностей разом із споживачами К. К. Прахалада та В. Рамасвами [14]. У цьому випадку суб'єкт господарювання співпрацює зі споживачами на всіх етапах створення споживчої цінності (рис. 4), напрацьовуючи необхідні для майбутньої діяльності компетенції. Серед них до ключових ввійдуть ті, що будуть: 1) забезпечувати потенційний доступ на широкий спектр ринків, 2) вносити значний вклад у переваги кінцевого продукту, що відчуваються клієнтами, 3) досить складними для їх імітації конкурентами.

Такий підхід може бути життєдіяльним за двох умов: 1) цілеспрямованого інтрапренерства (внутрішньофірмо-

вого підприємства) [16]; 2) використання так званого «економічного стартапу» [15]. Усе це повинно сформувати умови для забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в довготривалих періодах часу.

ВИСНОВКИ

У роботі із системних позицій досліджено умови для забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в довготривалих періодах часу. Для цього вперше запропоновано феноменологічну модель «діяльність/компетенції» у вигляді системи нелінійних диференціальних рівнянь, з подальшим її аналізом з позицій загальної теорії синергетичного управління складними системами.

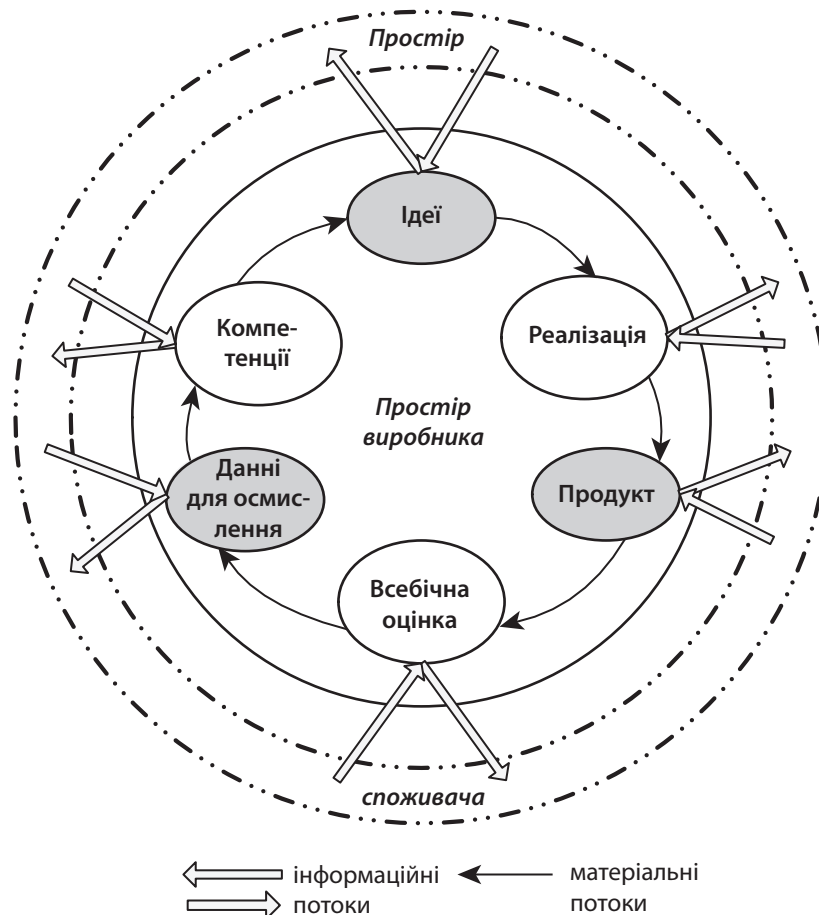


Рис. 4. Цикл керованого напрацювання компетенції у суб'єкта господарювання

Джерело: ідею запозичено в [15, с. 73]

У результаті доведено, що за рахунок такого управління, передумовою якого є застосування відомої концепції створення цінностей разом зі споживачами в системі «керована діяльність / компетенції», можлива самоорганізація. Це дуже важливий результат як для теорії, так і для практики управління процесом напрацювання компетенцій, у тому числі й ключових, у суб'єкта господарювання, що забезпечить йому довготривалу конкурентоспроможність.

У подальшому з метою підвищення ефективності процесів напрацювання компетенцій у суб'єктів господарювання доцільно більш детально відпрацювати алгоритми застосування інтрапренерства та економічного стартапу. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Піддубна Л. І.** Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД «НЖЕК», 2007. – 368 с.
- 2. Волошин О. Ф.** Моделювання конкурентоспроможності об'єктів економічної діяльності за допомогою нечітких множин / О. Ф. Волошин, М. М. Маляр, М. М. Шаркаді // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2010. – № 690. – С. 534 – 539.
- 3. Чорний А. Ю.** Статистичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств як латентного показника / Чорний А. Ю. // Теоритичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – № 9. – С. 227 – 233.
- 4. Тонєва К. В.** Моделювання конкурентоспроможності підприємства / К. В. Тонєва // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 81 – 83.
- 5. Сімченко Н. О.** Використання компетенційного підходу до формування стійких конкурентних переваг підприємства / Н. О. Сімченко // Зб. наук. праць «Економічний простір». – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – № 33. – С. 265 – 271.
- 6. Сенге П.** Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации / Питер М. Сенге ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011. – 448 с.
- 7. Близький Р. С.** Роль ресурсів та компетенції у концепції конкурентоспроможності підприємства / Р. С. Близький, І. С. Добронос // Матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Стратегії підприємства в контексті підвищення його конкурентоспроможності» (27 – 28 лютого 2014 р., м. Донецьк). – Донецьк : Вид-во ДОНУЕТ, 2014. – С. 34 – 39.
- 8. Prahalad C. K.** The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – № 3. – P. 79 – 91.
- 9. Бойетт Дж. Г.** Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления / Дж. Г. Бойетт ; пер. с англ. – 2-е изд., стер. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 416 с.
- 10. Базыкин А. Д.** Математическая биофизика взаимодействующих популяций / А. Д. Базыкин. – М. : Наука, 1985. – 182 с.
- 11. Баутин Н. Н.** Методы и приёмы качественного исследования динамических систем на плоскости. – 2-е изд., доп. / Н. Н. Баутин, Е. А. Леонтович. – М. : Наука, 1990. – 488 с.
- 12. Эрроусмит Д.** Обыкновенные дифференциальные уравнения. Качественная теория с приложениями / Д. Эрроусмит, К. Плейс ; пер. с англ. – М. : Мир, 1986. – 243 с.
- 13. Колесников А. А.** Синергетические методы управления сложными системами: Теория системного синтеза / А. А. Колесников. – М. : КомКнига, 2006. – 240 с.
- 14. Прахалад К. К.** Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями / К. К. Прахалад, В. Рамасвами ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 352 с.
- 15. Рис Э.** Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Паблшер, 2013. – 253 с.

16. Широкова Г. В. Внутрифирменное предпринимательство: подходы к исследованию феномена / Г. В. Широкова, В. А. Сарычева, Е. Ю. Благов, А. В. Куликов // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. – 2009. – Сер. 8. – Вып. 1. – С. 3 – 32.

REFERENCES

- Blyzkyi, R. S., and Dobronos, I. S. "Rol resursiv ta kompetentsii u kontseptsii konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [The role of resources and expertise in the concept of competitiveness]. *Stratehii pidpriemstva v konteksti pidvyshchennia ioho konkurentospromozhnosti*. Donetsk: DonNUET, 2014.34-39.
- Boyett, Dzh. G. *Putevoditel po tsarstvu mudrosti: luchshie idei masterov upravleniia* [Guide to the realm of wisdom: the best ideas masters control]. Moscow: Olimp-Biznes, 2002.
- Bazykin, A. D. *Matematicheskaia biofizika vzaimodeystvuiushchikh populatsiy* [Mathematical Biophysics of interacting populations]. Moscow: Nauka, 1985.
- Bautin, N. N., and Leontovich, E. A. *Metody i priemy kachestvennogo issledovaniia dinamicheskikh sistem na ploskosti* [Methods and techniques of qualitative study of dynamical systems on the plane]. Moscow: Nauka, 1990.
- Chornyi, A. Yu. "Statystychnе otsiniuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv iak latentnogo pokaznyka" [Statistical evaluation of the competitiveness of enterprises as a latent indicator]. *Teorytychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, vol. 26, no. 9 (2011): 227-233.
- Errousmi, D., and Pleys, K. *Obyknovennye differentsialnye uravneniia. Kachestvennaia teoriia s prilozheniiami* [Ordinary differential equations. Qualitative theory with applications]. Moscow: Mir, 1986.
- Kolesnikov, A. A. *Sinergeticheskie metody upravleniia slozhnyimi sistemami: Teoriia sistemnogo sinteza* [Synergetic methods of managing complex systems: Theory System Synthesis]. Moscow: KomKniga, 2006.
- Prahalad, C. K., and Hamel, G. "The core competence of the corporation". *Harvard Business Review*, vol. 68, no. 3 (1990): 79-91.
- Piddubna, L. I. *Konkurentospromozhnist ekonomichnykh sistem: teoriia, mekhanizm rehuliuвання ta upravlinnia* [Competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and control]. Kharkiv: INZhEK, 2007.
- Prahalad, K. K., and Ramasvami, V. *Budushchee konkurentsii. Sozdanie unikalnoy tsennosti vmeste s potrebiteliami* [Future competition. Create a unique value with customers]. Moscow: Olimp-Biznes, 2006.
- Ris, E. *Biznes s nul'ia: Metod Lean Startup dlia bystrogo testirovaniia idey i vybora biznes-modeli* [Business from scratch: Lean Startup method for rapid testing of ideas and select the business model]. Moscow: Alpina Pablsher, 2013.
- Senge, P. M. *Piataia distsiplina. Iskustvo i praktika obuchaiushcheyisia organizatsii* [The Fifth Discipline. Art and Practice of the Learning Organization]. Moscow: Olimp-Biznes, 2011.
- Simchenko, N. O. "Vykorystannia kompetentsiinoho pidkhotu do formuvannia stiikykh konkurentnykh perevah pidpriemstva" [Use of competence approach to the formation of stable competitive advantage]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 33 (2010): 265-271.
- Shirokova, G. V., Sarycheva, V. A., and Blagov, E. Yu. "Vnutrifirmennoe predprinimatelstvo: podkhody k issledovaniiu fenomena" [Intra-enterprise: approaches to the study of the phenomenon]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*. Seriya 8, no. 1 (2009): 3-32.
- Tonieva, K. V. "Modeliuвання konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Simulation competitiveness]. *Biznes Inform*, no. 6 (2012): 81-83.
- Voloshyn, O. F., Maliar, M. M., and Sharkadi, M. M. "Modeliuвання konkurentospromozhnosti ob'iektiv ekonomichnoi diialnosti za dopomohoiu nechitkykh mnozhyn" [Modeling competitive real economic activity by means of fuzzy sets]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, no. 690 (2010): 534-539.

РИСКИ ПРОЕКТОВ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

© 2014 ПОЛУЭКТОВА Н. Р.

УДК 658.7.01

Полуэктова Н. Р. Риски проектов внедрения ERP-систем: проблемы и решения

Целью статьи является изучение проблем, которые сопровождают проекты внедрения корпоративных информационных систем класса ERP, исследование подходов, используемых для выявления и оценки рисков, и разработка нового комплексного подхода, который позволил бы решить проблемы неэффективности подобных проектов. В результате исследования были выявлены основные проблемы, связанные, с одной стороны, с нехваткой статистических данных для использования традиционных подходов к оценке рисков, а с другой – с отсутствием системного подхода к оценке рисков проектов внедрения ERP-систем. Предложен алгоритм комплексного выявления и оценки риска проектов внедрения сложных управленческих информационных систем, основанный на учете стратегических целей внедрения системы, который позволяет выбирать более адекватные ключевые показатели успешности, а для преодоления проблемы нехватки данных и учета высокой неопределенности – использует методы теории нечетких множеств.

Ключевые слова: ERP-система, риск проекта, нечеткие множества.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Формул.:** 8. **Библ.:** 11.

Полуэктова Наталья Робертовна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической кибернетики, Запорожский институт экономики и информационных технологий (ул. Кияшко, 16Б, Запорожье, 69015, Украина)

E-mail: N-Poluektova@yandex.ru

УДК 658.7.01

UDC 658.7.01

Полуектова Н. Р. Ризики проектів впровадження ERP-систем: проблеми та рішення

Мета статті полягає у визначенні проблем, які супроводжують проекти впровадження корпоративних інформаційних систем класу ERP, дослідженні підходів, які використовуються для виявлення та оцінювання ризиків, і розробці нового комплексного підходу, який дозволив би розв'язати проблеми неефективності подібних проектів. У результаті дослідження було виявлено основні проблеми, які пов'язані, з одного боку, з нестачею статистичних даних для використання традиційних підходів до оцінки ризиків, а, з іншого – з відсутністю системного підходу до оцінки ризиків проектів впровадження ERP-систем. Запропоновано алгоритм комплексного виявлення та оцінювання ризику проектів впровадження складних управлінських інформаційних систем, який базується на врахуванні стратегічних цілей впровадження системи, що дозволяє обирати більш адекватні ключові показники успішності, а для подолання проблеми нестачі даних і врахування високої невизначеності – використовує методи теорії нечітких множин.

Ключові слова: ERP-система, ризик проекту, нечіткі множини.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Формул.:** 8. **Бібл.:** 11.

Полуектова Наталья Робертовна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кибернетики, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій (вул. Кияшко, 16Б, Запоріжжя, 69015, Україна)

E-mail: N-Poluektova@yandex.ru

Poluektova Nataliya R. Risks of Implementation of ERP-systems Projects: Problems and Solutions

The purpose of this paper is to study the problems that accompany projects of implementation of ERP type corporate information systems, to research approaches which are used to identify and assess risks and develop a new integrated approach that would solve the problem of inefficiency of such projects. The study identified the main problems on the one hand, with the lack of statistical data for the use of traditional approaches to risk assessment, and on the other – with the lack of a systematic approach to risk assessment projects, when implementing ERP-systems. An algorithm to identify a comprehensive risk assessment and implementation of complex projects, management information systems, based on the strategic goals of the system implementation was suggested, which allows you to select more appropriate key indicators of success, and to overcome the problem of lack of data and consideration of high uncertainty – using methods of the theory of fuzzy sets.

Key words: ERP-system, project risk, fuzzy sets.

Pic.: 4. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 11.

Poluektova Nataliya R. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Cybernetics, Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies (vul. Kyashko, 16B, Zaporizhzhya, 69015, Ukraine)

E-mail: N-Poluektova@yandex.ru

ERP (Enterprise Resource Planning) – это современная концепция построения комплексных информационных систем управления всеми ресурсами крупных и средних предприятий. Она предусматривает, как правило, внедрение готовых модульных программных решений, обеспечивающих хранение и обработку оперативной информации обо всех бизнес-процессах предприятия в единой базе данных, что способствует принятию более эффективных управленческих решений на всех уровнях. Жизненный цикл подобных систем является достаточно сложным и включает процессы проектирования, внедрения и функционирования системы, каждый из которых является рискованным.

В данной работе под проектом подразумевается ограниченное во времени, целенаправленное изменение отдельного приложения или информационной системы

либо реализация новой информационной системы с установленными требованиями к срокам, рискам, бюджету и ресурсам [1]. Риск проекта может рассматриваться как вероятное событие, которое негативно влияет на результат проекта.

В отчетах агентства Panorama содержатся данные, свидетельствующие о том, что количество полностью провалившихся проектов внедрения информационных систем класса ERP в мире в последние годы снизилось до 10% [2]. Тем не менее, там же приводятся данные о перерасходе бюджета на проекты внедрения ERP-систем в среднем на 53%, превышении сроков проекта на 1,7 года, о том, что количество проектов, которые принесли менее 50% ожидаемых выгод, составляет в среднем 60%.

Поэтому поиск инструментов снижения рисков таких проектов является, безусловно, целесообразным.

Риски IT проектов были подробно рассмотрены в работе А. И. Бриткина [3], который выявил основные атрибуты, позволяющие их классифицировать:

- ✦ среда (внутренний, внешний риски);
- ✦ природа (экономический, технический, технологический);
- ✦ сфера (риск проекта, процесса, продукта);
- ✦ уровень (от критического к незначительному риску);
- ✦ отрасль воздействия (риск невыполнения бюджета проекта, риск невыполнения плана проекта, риск невыполнения качества проекта);
- ✦ звено управления риском (риск отдельного процесса, риск проекта, риск компании).

Но этот автор делает акцент на проектах разработки программных систем, которые не связаны с процессами внедрения и адаптации систем в условиях конкретной организации. Поэтому отдельно нужно рассматривать:

- ✦ *организационные риски*, которые связаны с тем, что проект вызовет такие изменения в структуре и бизнес-процессах компании, которые нивелируют запланированные выгоды;
- ✦ *операционные риски*, связанные с неконтролируемым ростом затрат на эксплуатацию системы;
- ✦ *поведенческие риски*, связанные с неадекватным поведением участников проекта.

Кроме того, проект внедрения информационной системы класса ERP настолько сложен, что нужно рассматривать отдельные стадии проекта более подробно.

Очень полезным, на наш взгляд является исследование Я. Зенга [4], который на базе исследований Д. Алойни и других [5] построил схему влияния рисков проекта внедрения систем класса ERP на отдельные факторы эффективности, а через них – на успешность проекта в целом (табл. 1).

Влияние указанных факторов на основные факторы успеха внедрения сложных информационных систем показано на рис. 1, однако для эффективного управления проектами нужно не только идентифицировать риски, но и оценивать их количественно. При этом особенности самих ERP-систем, особенности современных предприятий как надсистем, особенности отдельных бизнес-процессов и их групп как подсистем, определяют ряд проблем. К этим проблемам можно отнести:

- 1) отсутствие статистических данных об удачных и неудачных проектах внедрения систем, особенно на операционном уровне;
- 2) уникальность каждого проекта внедрения системы класса ERP;
- 3) долгосрочность подобных проектов;
- 4) высокую стоимость подобных проектов;
- 5) значительную составляющую несистемных факторов риска, связанных с внутренними факторами предприятия.

Таблица 1

Группировка факторов риска проектов внедрения ERP-систем [4]

| Группа видов рисков | ID | Виды рисков |
|---------------------|-----|----------------------------------------------------------|
| Организационные | R1 | Непонимание или невыполнение стратегии |
| | R2 | Несоответствие оргструктуры |
| | R3 | Неадекватный выбор системы |
| | R4 | Низкий уровень поддержки топ-менеджментом |
| | R5 | Культурные проблемы и проблемы окружения |
| Управленческие | R6 | Неэффективный менеджмент проектов |
| | R7 | Недостаточное сопровождение со стороны менеджеров |
| | R8 | Неадекватный менеджмент изменений |
| | R9 | Неиспользование групп лидеров |
| Операционные | R10 | Неадекватный финансовый менеджмент |
| | R11 | Неадекватный реинжиниринг бизнес-процессов |
| | R12 | Неадекватное обучение и инструктирование |
| | R13 | Неэффективные коммуникации |
| | R14 | Неэффективный консультационный сервис |
| | R15 | Нестабильность действий поставщиков системы |
| Технологические | R16 | Техническая сложность |
| | R17 | Неадекватное обеспечение системы техническими мощностями |
| | R18 | Неэффективное обслуживание и переоснащение системы |
| | R19 | Неадекватный менеджмент существующих систем |
| | R20 | Неадекватное взаимодействие с другими системами |
| Человеческие | R21 | Низкая вовлеченность ключевых пользователей |
| | R22 | Неэффективный менеджмент при создании проектных групп |
| | R23 | Неэффективное взаимодействие между стейкхолдерами |
| Другие | R24 | Изменения законодательства |
| | R25 | Другие |

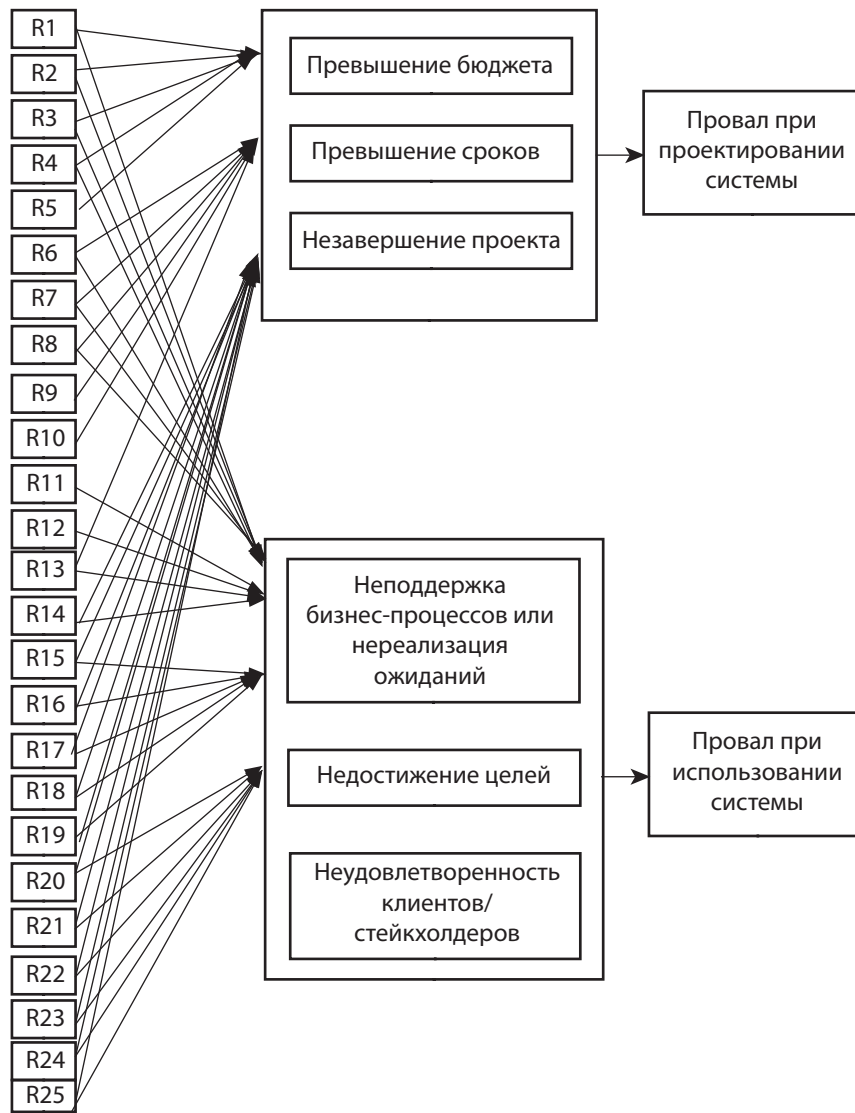


Рис. 1. Влияние факторов риска на отдельных стадиях внедрения информационных систем класса ERP (по Я. Зенгу)

Поэтому для оценки рисков проектов внедрения информационных систем в [6] предлагается использовать три основных подхода:

- ✦ формализованное описание неопределенности;
- ✦ корректировку показателей проекта путем замены их проектными значениями на ожидаемые;
- ✦ проверку устойчивости.

Формализованная оценка неопределенности, которая возникает в процессе реализации проектов, при отсутствии статистических данных, может опираться на два метода: экспертных оценок и нечетких множеств.

В работе [7] отмечено, что использование субъективно-аксиологической вероятности является вынужденным отступлением науки перед наращением несистемных факторов риска, но это требует верификации модели вероятностей, которая предлагается экспертом. А. Недосекин обосновывает возможность перехода в таких условиях от чисто экспертных методов к методам, которые используют теорию нечетких множеств.

Корректировка показателей проекта путем замены их проектными значениями на значения с учетом рисков вызывает дополнительные сложности, связанные с неопределенностью всех факторов, влияющих на доходные и рас-

ходные денежные потоки проекта. Для преодоления этих проблем можно использовать методы, которые опираются на описание бизнес-процессов и позволяют выявлять изменения отдельных их параметров, связанных с внедрением информационных систем. Адекватным инструментом для таких исследований, на наш взгляд, является системная динамика [8], которая позволяет рассматривать бизнес-процессы с учетом взаимосвязей между их элементами, в развитии. Современные инструменты системной динамики включают также возможности сценарного анализа, в том числе, с использованием нечетких чисел. Именно это позволяет выполнять проверку устойчивости через расчет основных исходных показателей проекта в различных сценариях его развития, обычно – в самом оптимистическом, наиболее пессимистическом и наиболее вероятном. Особенности проектов внедрения ERP-систем требуют применения при этом дополнительных методов анализа взаимовлияния различных факторов риска, что может быть реализовано, например, с помощью подхода, который получил название «Вероятностный анализ дерева рисков» (*Fault Tree Analysis, FTA*), который был изложен в работе [9]. В этом подходе предлагается применять графическую модель в терминах математической логики, которая помогает

формализовать описание влияния на результатные показатели проекта факторов риска в различных их комбинациях. Пример фрагмента дерева рисков приведен на рис. 2.

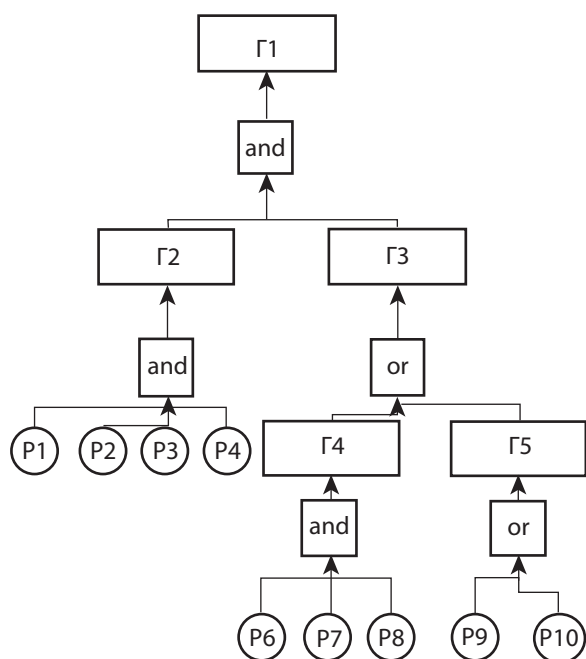


Рис. 2. Пример фрагмента дерева рисков для проекта внедрения ERP-системы

На этой схеме группы рисков формируются из отдельных рисков, вероятности которых оценить проще. Кроме того, для наглядности оценки групп рисков предлагается использовать логические элементы «and» и «or», которые позволяют использовать методы математической логики для расчета вероятности групп рисков и общего риска.

Таблица 2

Значение элементов дерева рисков из схемы 2

| Обозначение на схеме | Риск | Значение риска |
|----------------------|--------------------------------------------------|----------------|
| Г1 | Риск проекта внедрения ERP-системы | |
| Г2 | Финансовый риск | |
| Р1 | Недостаток финансирования для завершения проекта | 0,3 |
| Р2 | Невозможность учета операционных затрат | 0,7 |
| Р3 | Невозможность учета капитальных затрат | 0,2 |
| Р4 | Риск кредитования | 0,4 |
| Г3 | Управленческий риск | |
| Г4 | Риск управления проектом | |
| Р5 | Риск неоптимального выбора системы | 0,4 |
| Р6 | Риск неэффективного консультационного сервиса | 0,5 |
| Р7 | Риск неэффективных коммуникаций | 0,3 |
| Г5 | Риск управления ожиданиями | |
| Р9 | Риск неэффективного обучения | 0,4 |
| Р10 | | |

Очевидно, что для этой схемы общий риск можно рассчитать по формуле:

$$P(G1) = (P(P1) \cdot P(P2) \cdot P(P3) \cdot P(P4)) \cdot (P(P6) \cdot P(P7) \cdot P(P8)) + (P(P9) + P(P10)).$$

Еще одной особенностью проектов внедрения ERP-систем является их долгосрочность и необходимость учета информации, возникающей на очередных стадиях принятия решений. Для преодоления этой проблемы в [10], например, предлагается, используя модульность программных продуктов класса ERP, оценивать их инвестиционную привлекательность с учетом реальных опционов.

Таким образом, анализ последних исследований по проблеме оценки рисков проектов внедрения информационных систем выявил, с одной стороны, наличие множества разработанных методов, которые могут применяться на отдельных этапах проектирования для оценки степени риска, а с другой – отсутствие целостной методики учета рисков подобных проектов.

Общий алгоритм выявления и оценки рисков, который использует описанные выше подходы и может быть модифицирован в зависимости от целей, этапа или уровня оценки, должен состоять из следующих этапов.

1. Определение целей проекта внедрения информационной системы. Этот этап включает сопоставление задач автоматизации управления на предприятии с общими стратегическими планами развития, которые определяются, как правило, на основе современных методик стратегического планирования, например Balanced Scorecard.

2. Определение ключевых факторов успешности проекта. Такими факторами могут быть стандартные показатели инвестиционной эффективности или специфические параметры, которые соответствуют направлениям, определенным сбалансированной системой показателей.

3. Определение целевых (или минимально необходимых) значений ключевых показателей успешности.

4. Определение проектных значений ключевых показателей успешности проекта. Этот этап является наиболее сложным. Проблемы определения денежных потоков, которые возникают в связи с внедрением информационных систем на предприятиях, решаются различными методами, но мы предлагаем использовать системно-динамический подход.

5. Формирование списка рисков проекта.

6. Количественное оценивание рисков на основе экспертных оценок. Предлагается использовать нечеткие числа, что позволит учесть неопределенность и субъективность мнений экспертов.

7. Формирование дерева рисков и расчет количественных оценок для групп рисков, если риски можно оценивать на основе отдельных их составляющих.

8. Выявление влияния факторов риска на отдельные показатели успеха проекта.

9. Корректировка проектных показателей успешности проекта с учетом выявленных факторов риска.

10. Расчет общего уровня риска проекта.

Ниже предлагается подход, который позволит продемонстрировать использование нечетко-множественной теории при оценке ключевых показателей результативности проекта на примере показателя NPV (*Net Present Value*).

С учетом того, что проект внедрения информационной системы класса ERP является долгосрочным и зависит от многих факторов, необходимо рассматривать показатели

возврата инвестиций в эти проекты совместно с процессами развития проекта. Так, классический метод определения чистой приведенной стоимости проекта:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^i},$$

где n – количество периодов реализации проекта; D_i – денежный поток доходов от проекта в период i ; C_i – денежный поток затрат на проект в период i ; r – ставка дисконтирования, должен быть модифицирован с учетом высокой волатильности его составляющих.

Предлагается рассматривать следующий подход к расчету NPV :

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{(B_i - AC_i)}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{(C1_i + C2_i + C3_i)}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где B_i – денежные потоки, поступающие от измененных в результате внедрения ERP бизнес-процессов в период i ; AC_i – текущие затраты на поддержание и развитие системы в период i ; $C1_i$ – расходы на приобретение и настройку программного обеспечения системы; $C2_i$ – расходы на приобретение и настройку технического обеспечения; $C3_i$ – расходы на реорганизацию бизнес-процессов, которая нужна для внедрения системы.

Оценка эффективности проекта заключается в сравнении NPV с некоторым значением NPV_m , которое определяет минимально допустимый уровень приведенной стоимости проекта.

С учетом неопределенности составляющих, на основе теории нечетких множеств можно рассматривать треугольные нечеткие значения составляющих для формулы (1):

$\underline{B}_i = (B_i^{\min}, \overline{B}_i, B_i^{\max})$, если невозможно определить денежные доходы, которые возникнут от модификации бизнес-процессов; $\underline{AC}_i = (AC_i^{\min}, \overline{AC}_i, AC_i^{\max})$, если дополнительно неизвестно, какие расходы будут необходимы для поддержки и развития системы; $\underline{C1}_i = (C1_i^{\min}, \overline{C1}_i, C1_i^{\max})$, если есть сомнения в отношении затрат на приобретение программного обеспечения системы.

Аналогично можно рассматривать другие виды расходов. Кроме того, подобным же образом нужно представить коэффициент дисконтирования: $\underline{r} = (r_{\min}, \overline{r}, r_{\max})$, если инвестор не может оценить стоимость капитала, который будет использоваться в проекте.

Для приведения формулы (1) к виду, который может использоваться для вычислений, воспользуемся сегментным способом, приведенным в [11]. Если выбрать фиксированный уровень принадлежности нечетких чисел α (ординату функции принадлежности нечетких чисел), то можно применить операции нечеткой арифметики, которые позволят превратить уравнение (1) в уравнение (2):

$$[NPV_1, NPV_2] = \left[\begin{array}{l} \sum_{i=1}^n \frac{(B_{i1} - AC_{i1})}{(1+r_1)^i} - \\ \sum_{i=1}^n \frac{(C1_{i1} + C2_{i1} + C3_{i1})}{(1+r_1)^i}, \\ \sum_{i=1}^n \frac{(B_{i2} - AC_{i2})}{(1+r_2)^i} - \\ \sum_{i=1}^n \frac{(C1_{i2} + C2_{i2} + C3_{i2})}{(1+r_2)^i} \end{array} \right]. \quad (2)$$

Наиболее общий метод расчета функции риска для NPV , который представляется нечетким числом обоснован в [11]. Используются следующие соотношения:

$$\text{Риск } (NPV) = \begin{cases} 0, NPV < NPV_{\min} \\ R \cdot \left(1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \cdot \ln(1-\alpha)\right), NPV_{\min} \leq NPV < NPV_{av} \\ 1 - (1-R) \cdot \left(1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \cdot \ln(1-\alpha)\right), NPV_{av} \leq NPV < NPV_{\max} \\ 1, NPV \geq NPV_{\max} \end{cases} \quad (3)$$

$$R = \begin{cases} \frac{NPV - NPV_{\min}}{NPV_{\max} - NPV_{\min}}, NPV < NPV_{\max} \\ 1, NPV \geq NPV_{\max} \end{cases} \quad (4)$$

$$\alpha = \begin{cases} 0, NPV < NPV_{\min} \\ \frac{NPV - NPV_{\min}}{NPV_{av} - NPV_{\min}}, NPV_{\min} \leq NPV \leq NPV_{av} \\ \frac{NPV_{\max} - NPV}{NPV_{\max} - NPV_{av}}, NPV_{av} \leq NPV \leq NPV_{\max} \\ 1, NPV > NPV_{\max} \end{cases} \quad (5)$$

Значение NPV_{av} задает средний уровень нечеткого числа.

Рассмотрим пример определения риска в следующих условиях: $n = 3$; $B_1 = B_2 = B_3 = (3, 4, 5)$; $r = (0,1, 0,15, 0,2)$; $AC_1 = AC_2 = AC_3 = (1, 1, 1)$; $C1_1 = (1,9, 2, 2,1)$; $C_2 = C_3 = (0,5, 0,6, 0,7)$, если $NPV_m = 0$.

Результаты расчета нечеткого NPV для уровней принадлежности α от 0 до 1 с шагом 0,1 приведены в табл. 2.

Результаты расчета NPV могут быть представлены в нечеткой треугольной форме (рис. 3).

Риск проекта определяется вероятностью попадания точки в область, ограниченную графиком нечеткого числа при $NPV < 0$. Эта вероятность определяется отношением площади под этой частью графика к площади под всем графиком, поэтому путем несложных геометрических преобразований можно получить:

$$RL = \begin{cases} \frac{(NPV_{\min})^2}{(NPV_{av} - NPV_{\min}) \cdot (NPV_{\max} - NPV_{\min})}, & \text{если } NPV_{av} > 0 \\ 1 - \frac{(NPV_{\max})^2}{(NPV_{\max} - NPV_{av}) \cdot (NPV_{\max} - NPV_{\min})}, & \text{если } NPV_{av} < 0 \end{cases}$$

Для приведенного примера проекта уровень риска составит 0,86.

Примерно то же значение можно получить, построив график риск-функции, рассчитанной по уравнениям (3) – (5), представленный на рис. 4.

Этот график показывает также, что при заданных условиях риск непреодоленной минимально допустимого уровня $NPV_{\min} = 0$ является высоким – около 85%.

ВЫВОДЫ

Предложенная в работе общая методика определения и анализа рисков проектов внедрения информационных систем класса ERP является средством к преодолению многих проблем, связанных с неэффективным завершением подоб-

Пример расчета нечеткого значения NPV

| α | r | | B | | AC | | C1 | | C2 | | C3 | | NPV | |
|----------|-------|-------|-----|-----|----|---|------|------|------|------|------|------|----------|----------|
| 1 | 0,15 | 0,15 | 4 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | -0,45665 | -0,45665 |
| 0,9 | 0,145 | 0,155 | 3,9 | 4,1 | 1 | 1 | 1,99 | 2,01 | 0,59 | 0,61 | 0,59 | 0,61 | -0,62162 | -0,29438 |
| 0,8 | 0,14 | 0,16 | 3,8 | 4,2 | 1 | 1 | 1,98 | 2,02 | 0,58 | 0,62 | 0,58 | 0,62 | -0,78935 | -0,13475 |
| 0,7 | 0,135 | 0,165 | 3,7 | 4,3 | 1 | 1 | 1,97 | 2,03 | 0,57 | 0,63 | 0,57 | 0,63 | -0,95991 | 0,022276 |
| 0,6 | 0,13 | 0,17 | 3,6 | 4,4 | 1 | 1 | 1,96 | 2,04 | 0,56 | 0,64 | 0,56 | 0,64 | -1,13335 | 0,176767 |
| 0,5 | 0,125 | 0,175 | 3,5 | 4,5 | 1 | 1 | 1,95 | 2,05 | 0,55 | 0,65 | 0,55 | 0,65 | -1,30974 | 0,328771 |
| 0,4 | 0,12 | 0,18 | 3,4 | 4,6 | 1 | 1 | 1,94 | 2,06 | 0,54 | 0,66 | 0,54 | 0,66 | -1,48914 | 0,47834 |
| 0,3 | 0,115 | 0,185 | 3,3 | 4,7 | 1 | 1 | 1,93 | 2,07 | 0,53 | 0,67 | 0,53 | 0,67 | -1,67161 | 0,625524 |
| 0,2 | 0,11 | 0,19 | 3,2 | 4,8 | 1 | 1 | 1,92 | 2,08 | 0,52 | 0,68 | 0,52 | 0,68 | -1,85722 | 0,77037 |
| 0,1 | 0,105 | 0,195 | 3,1 | 4,9 | 1 | 1 | 1,91 | 2,09 | 0,51 | 0,69 | 0,51 | 0,69 | -2,04605 | 0,912927 |
| 0 | 0,1 | 0,2 | 3 | 5 | 1 | 1 | 1,9 | 2,1 | 0,5 | 0,7 | 0,5 | 0,7 | -2,23817 | 1,053241 |

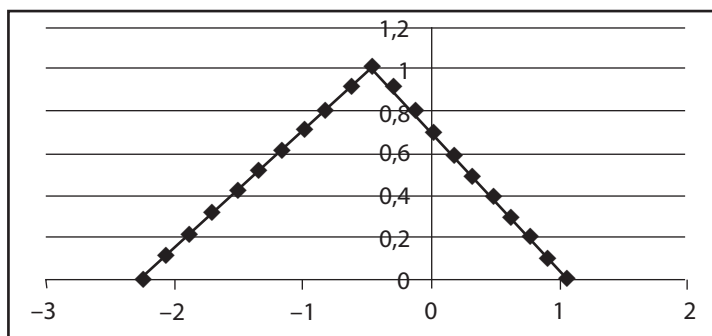


Рис. 3. Треугольная форма нечеткого значения NPV для рассматриваемого примера

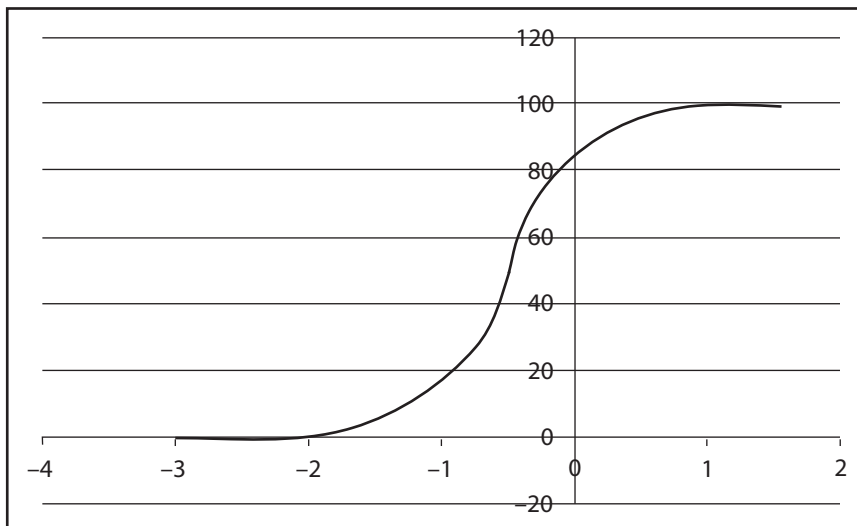


Рис. 4. График риск-функции NPV для рассматриваемого примера

ных проектов. Методика предлагает рассматривать проект комплексно, с учетом стратегических целей автоматизации предприятия, с использованием инструментов, которые позволяют преодолеть сложность, неопределенность и долгосрочность проектов. Для преодоления проблем отсутствия статистических данных и повышения достоверности экспертной оценки предлагается использовать методы теории нечетких множеств. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Избачков Ю. С. Информационные системы / Ю. С. Избачков, В. Н. Петров. – СПб.: Питер, 2006. – 656 с.
2. 2013 ERP Software Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://panorama-consulting.com/resource-center/2010-erp-report>
3. Бриткин А. И. Риски, связанные с внедрением технологий, в проектах разработки программного обеспечения /

А. Бриткин // Социально-экономические и технические системы. – 2007. – № 8 (42) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mesi.ru/upload/iblock/4c8/BritkinAI.doc>

4. Zeng Y. Risk Management For Enterprise Resource Planning System Implementations in Project-Based Firms : dis. for the degree of PHD / Zeng Yajun, Maryland, 2010 – pp. 210.

5. Aloini D. Risk Management in ERP Project Introduction: Review of the Literature / D. Aloini, R. Dulmin, V. Mininno // Information & Management. – 2007. – № 44 (6). – pp. 547 – 567.

6. Глухов В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. В. Коробко, Т. В. Маринина. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.

7. Недосекин А. О. Финансовый анализ в условиях неопределенности: вероятности или нечеткимножества? / А. О. Недосекин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vngroup.sp.ru>

8. Poluektova N. Application of system dynamics for assessment of changes of the level of stock after introduction of ERP-systems / N. Poluektova, L. Lebedeva // Проблемы экономики. – 2013. – № 3. – С. 321 – 330.

9. Geymayr J. Fault-Tree Analysis: A Knowledge-Engineering Approach / J. Geymayr, N. Ebecken // IEEE Transactions on Reliability. – 1995. – № 44(1), pp. 37 – 45.

10. Wu F. An approach to the valuation and decision of ERP investment projects based on real options / F. Wu, H. Z. Li, L. K. Chu, D. Sculli, K. Gao // Systems, Man and Cybernetics. – 2006. – SMC '06. IEEE International Conference on (Volume:5), pp. 4078 – 4083.

11. Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дисс. д-ра экон. наук / А. О. Недосекин. – СПб., 2003. – 280 с.

REFERENCES

Aloini, D., Dulmin, R., and Mininno, V. "Risk Management in ERP Project Introduction: Review of the Literature". *Information & Management*, no. 44 (6) (2007): 547-567.

Britkin, A. "Riski, svyazannye s vnedreniem tekhnologiy, v proektakh razrabotki programmogo obespecheniia" [Risks associated with the introduction of technologies in software development projects]. <http://www.mesi.ru/upload/iblock/4c8/BritkinAI.doc>

"2013 ERP Software Report". <http://panorama-consulting.com/resource-center/2010-erp-report>

Glukhov, V. V., Korobko, S. B., and Marinina, T. V. *Ekonomika znaniy* [Knowledge economy]. St. Petersburg: Piter, 2003.

Geymayr, J., and Ebecken, N. "Fault-Tree Analysis: A Knowledge-Engineering Approach". *IEEE Transactions on Reliability*, no. 44 (1) (1995): 37-45.

Izbachkov, Yu. S., and Petrov, V. N. *Informatsionnye sistemy* [Information systems]. St. Petersburg: Piter, 2006.

Nedosekin, A. O. "Finansovyy analiz v usloviakh neopredelennosti: veroiatnosti ili nechetkiemnozhestva?" [Financial analysis under uncertainty: the probability or fuzzy sets?]. <http://www.vngroup.sp.ru>

Nedosekin, A. O. "Metodologicheskie osnovy modelirovaniia finansovoy deiatelnosti s ispolzovaniem nechetko-mnozhestvennykh opisaniy" [Methodological bases of financial modeling activities using fuzzy multiple descriptions]. *Dis. d-ra ekon. nauk*, 2003.

Poluektova, N., and Lebedeva, L. "Application of system dynamics for assessment of changes of the level of stock after introduction of ERP-systems". *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2013): 321-330.

Wu, F., Li, H. Z., and Chu, L. K. "An approach to the valuation and decision of ERP investment projects based on real options". *Systems, Man and Cybernetics*, vol. 5 (2006): 4078-4083.

Zeng, Y. "Risk Management For Enterprise Resource Planning System Implementations in Project-Based Firms". *Dis. for the degree of PHD*, 2010.

МЕТОДОЛОГІЯ МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЛИТВИНОВ О. І.

УДК [005.311.7:005.591.3]:339.17

Литвинов О. І. Методологія моделювання рівня стратегічного розвитку торговельного підприємства

У статті визначено інструментарій економіко-математичного моделювання для встановлення оптимального рішення щодо рівня стратегічного розвитку торговельних підприємств за обраними критеріями, який, у свою чергу, є найліпшим для ефективного функціонування розглянутих підприємств. На основі використання методів математичного моделювання (теорії ігор) та задач лінійного програмування встановлено імовірності використання видів стратегічних змін торговельного підприємства та ситуаційних ознак стратегічного розвитку (динаміки, темпів, характеру, напрямів, якості, рівня невизначеності та сукупності додаткових умов майбутніх стратегічних змін на підприємстві з урахуванням досягнутого рівня ефективності функціонування). На основі вихідної платіжної матриці розраховано критерії прийняття рішень в умовах невизначеності та визначено оптимальні рішення щодо рівня стратегічного розвитку торговельних підприємств.

Ключові слова: математичне моделювання, теорія ігор, рівень стратегічного розвитку, торговельні підприємства, оптимальна альтернатива, задачі лінійного програмування.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Формул:** 22. **Бібл.:** 9.

Литвинов Олександр Ігорович – старший викладач, кафедра економіки підприємства, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: sasha_litvinov@inbox.ru

УДК [005.311.7:005.591.3]:339.17

Литвинов А. И. Методология моделирования уровня стратегического развития торгового предприятия

В статье предложен инструментальный экономико-математического моделирования для установления оптимального решения относительно уровня стратегического развития торговых предприятий по выбранным критериям, который, в свою очередь, является лучшим для эффективного функционирования рассматриваемых предприятий. На основе использования методов математического моделирования (теории игр) и задач линейного программирования установлены вероятности использования видов стратегических изменений торгового предприятия и ситуационных признаков стратегического развития (динамики, темпов, характера, направлений, качества, уровня неопределенности и совокупности дополнительных условий будущих стратегических изменений на предприятии с учетом достигнутого уровня эффективности функционирования). На основе исходной платежной матрицы рассчитаны критерии принятия решений в условиях неопределенности и определены оптимальные решения относительно уровня стратегического развития торговых предприятий.

Ключевые слова: математическое моделирование, теория игр, уровень стратегического развития, торговые предприятия, оптимальная альтернатива, задачи линейного программирования.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Формул:** 22. **Библ.:** 9.

Литвинов Александр Игоревич – старший преподаватель, кафедра экономики предприятия, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (вул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: sasha_litvinov@inbox.ru

UDC [005.311.7:005.591.3]:339.17

Lytvynov Oleksandr I. Methodology of Modeling a Strategic Development Level of a Commercial Enterprise

This paper proposes a tool for economic and mathematical modeling to determine the optimal solution with respect to the level of strategic development of commercial enterprises according to selected criteria, which, in turn, is best for the effective functioning of the enterprises in question. Based on the use of mathematical modeling (theory of games) and linear programming tasks we set the probability of use of means of strategic change of a trade enterprise and situational signs of strategic development (dynamics, pace, character, direction, quality, level of uncertainty and aggregate additional conditions for future strategic changes in the company given the achieved level of efficiency of functioning). Based on the original payoff matrix the criteria for decision making under uncertainty and the optimal level of strategic decisions regarding the development of commercial enterprises were calculated.

Key words: mathematical modeling, theory of games, the level of strategic development, commercial enterprises, the optimal alternative, the linear programming task.

Pic.: 1. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 22. **Bibl.:** 9.

Lytvynov Oleksandr I. – Senior Lecturer, Department of Enterprise Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: sasha_litvinov@inbox.ru

Функціонування та розвиток торговельного підприємства здійснюється в умовах об'єктивного існування ризику, бо прийняття управлінських рішень на всіх рівнях характеризується неоднозначністю та невизначеністю, тобто неможливістю точного прогнозування результативних показників. Для обґрунтування оптимальних рішень щодо стратегічного розвитку торговельних підприємств в умовах невизначеності, коли невідомі результати альтернативних рішень доцільно використовувати методи аналітичного моделювання, а саме – теорію ігор. Шляхом абстракції реальних процесів і рішень у вигляді математичної моделі, їх аналізу та оптимізації досягається певний рівень ефективності функціонування торговельного підприємства.

Теорія ігор являє собою теорію індивідуальних раціональних рішень, що приймаються в умовах недостатньої інформації відносно результатів цих рішень [7, с. 8].

Методологія визначення оптимального рівня стратегічного розвитку торговельних підприємств, завдяки використанню теорії ігор, має специфічні особливості та може бути зображена у вигляді етапів, що представлено на рис. 1. Учасниками гри (параметрами платіжної матриці) пропонуються види стратегічних змін торговельного підприємства (гравець А), які відображають сутнісний зміст стратегічного розвитку підприємства, а також ситуаційні ознаки стратегічного розвитку (гравець В), які характеризують динаміку, темпи, характер, напрям, якість, рівень невизначеності та сукупність додаткових умов майбутніх

стратегічних змін на підприємстві з урахуванням досягнутого рівня ефективності функціонування [4, с. 13 – 14]. Елементи матриці будуть визначатися різним сполученням видів стратегічних змін і ситуаційних ознак стратегічного розвитку торговельного підприємства; виграші – значеннями показників соціально-економічної ефективності функціонування підприємств за різними рівнями [5, с. 22].

Формування вихідних даних відбувалося шляхом складання платіжних матриць для кожної групи торговельних підприємств, які мають той чи інший рівень ефективності функціонування (табл. 1).

Основним завданням розв'язання матричної гри є визначення виду стратегічних змін, проведення яких забезпечить підприємству оптимальний рівень ефективності

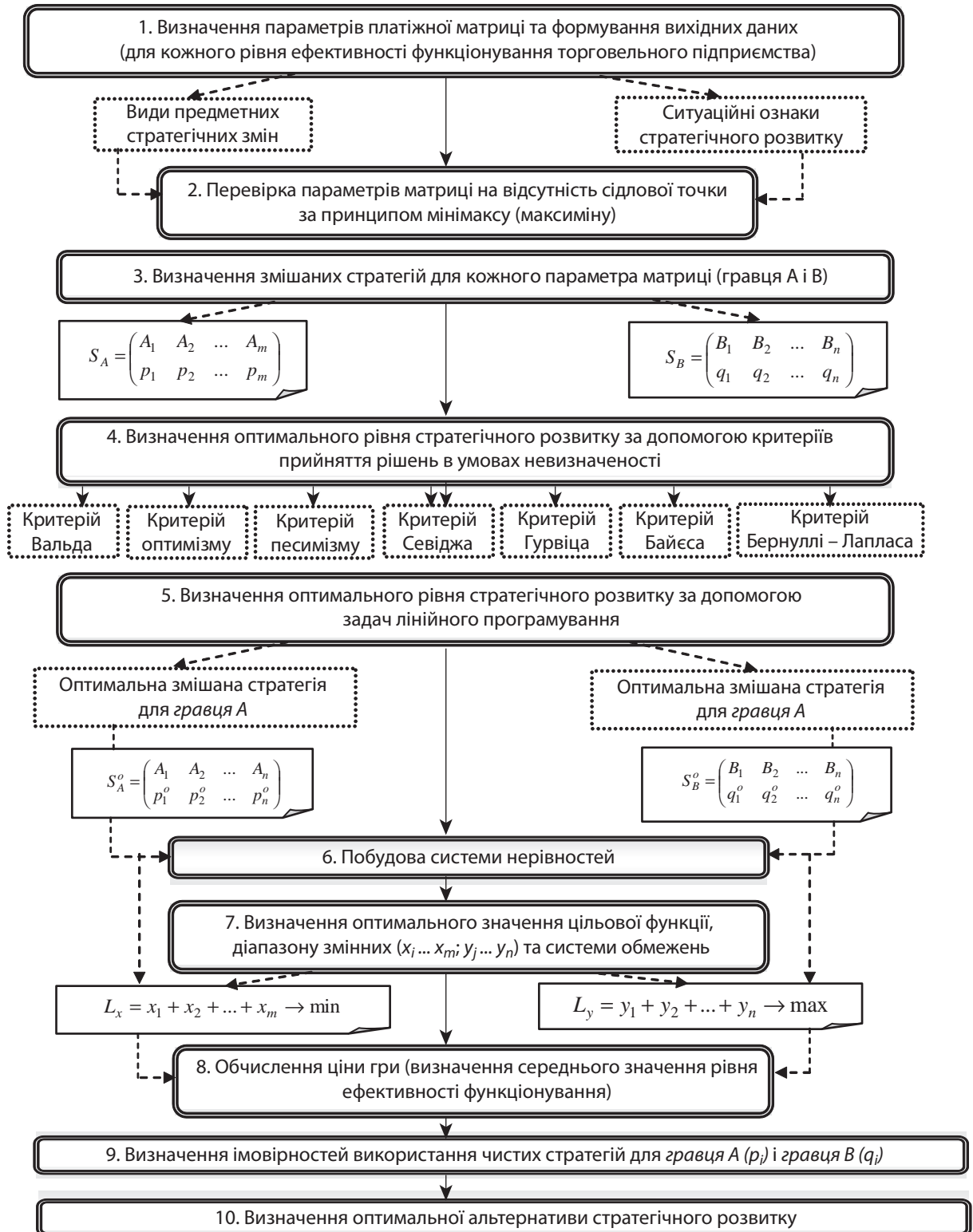


Рис. 1. Етапи проведення моделювання рівня стратегічного розвитку торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [1, 2, 6, 7, 8, 9].

Вихідна платіжна матриця для визначення оптимального рівня стратегічного розвитку торговельного підприємства

| Вид стратегічних змін | | Ситуаційні ознаки стратегічного розвитку | | | | |
|-----------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|-----------|-----------|
| | | Помірні | Стрімкі | Стрибокподібні | Незмінні | Спадаючі |
| | | Дуже високий ($Zeff \geq 2,51$) | | | | |
| | | B1 | B2 | B3 | B4 | B5 |
| Процесні | A1 | 4,61 | 3,11 | 3,75 | 4,26 | 2,56 |
| Технологічні | A2 | 2,78 | 4,56 | 3,56 | 2,37 | 4,83 |
| Структурні | A3 | 3,86 | 3,72 | 5,12 | 2,66 | 2,87 |
| Культурні | A4 | 3,47 | 4,89 | 2,96 | 3,48 | 3,45 |
| Кадрові | A5 | 4,23 | 3,59 | 3,08 | 2,72 | 3,92 |
| | | Високий ($2,1 \leq Zeff \leq 2,5$) | | | | |
| | | B1 | B2 | B3 | B4 | B5 |
| Процесні | A1 | 2,21 | 2,16 | 2,43 | 2,16 | 2,37 |
| Технологічні | A2 | 2,36 | 2,50 | 2,50 | 2,37 | 2,15 |
| Структурні | A3 | 2,19 | 2,42 | 2,34 | 2,45 | 2,24 |
| Культурні | A4 | 2,17 | 2,28 | 2,46 | 2,50 | 2,18 |
| Кадрові | A5 | 2,50 | 2,14 | 2,50 | 2,22 | 2,47 |
| | | Достатній ($1,51 \leq Zeff \leq 2,0$) | | | | |
| | | B1 | B2 | B3 | B4 | B5 |
| Процесні | A1 | 1,53 | 2,00 | 1,62 | 1,56 | 1,96 |
| Технологічні | A2 | 2,00 | 1,86 | 1,58 | 1,94 | 2,00 |
| Структурні | A3 | 1,67 | 1,55 | 2,00 | 1,65 | 1,57 |
| Культурні | A4 | 1,54 | 2,00 | 1,73 | 1,87 | 1,61 |
| Кадрові | A5 | 1,92 | 1,66 | 1,54 | 1,71 | 2,00 |
| | | Середній ($1,1 \leq Zeff \leq 1,5$) | | | | |
| | | B1 | B2 | B3 | B4 | B5 |
| Процесні | A1 | 1,43 | 1,23 | 1,16 | 1,36 | 1,44 |
| Технологічні | A2 | 1,25 | 1,50 | 1,19 | 1,33 | 1,17 |
| Структурні | A3 | 1,50 | 1,12 | 1,48 | 1,11 | 1,28 |
| Культурні | A4 | 1,36 | 1,32 | 1,41 | 1,19 | 1,39 |
| Кадрові | A5 | 1,27 | 1,45 | 1,38 | 1,24 | 1,18 |
| | | Гранично припустимий ($0,51 \leq Zeff \leq 1,0$) | | | | |
| | | B1 | B2 | B3 | B4 | B5 |
| Процесні | A1 | 0,58 | 0,74 | 0,61 | 0,92 | 0,84 |
| Технологічні | A2 | 0,64 | 0,96 | 0,57 | 0,71 | 0,63 |
| Структурні | A3 | 0,52 | 0,84 | 0,96 | 0,77 | 0,78 |
| Культурні | A4 | 0,81 | 0,67 | 0,56 | 0,51 | 0,94 |
| Кадрові | A5 | 0,75 | 0,59 | 0,83 | 0,94 | 0,57 |
| | | Низький ($0,26 \leq Zeff \leq 0,5$) | | | | |
| | | B1 | B2 | B3 | B4 | B5 |
| Процесні | A1 | 0,36 | 0,29 | 0,41 | 0,37 | 0,26 |
| Технологічні | A2 | 0,48 | 0,37 | 0,29 | 0,42 | 0,28 |
| Структурні | A3 | 0,27 | 0,26 | 0,31 | 0,50 | 0,36 |
| Культурні | A4 | 0,26 | 0,42 | 0,34 | 0,38 | 0,47 |
| Кадрові | A5 | 0,43 | 0,32 | 0,26 | 0,39 | 0,30 |

функціонування з урахуванням ситуаційних ознак стратегічного розвитку [7, с. 14].

Другим етапом є перевірка параметрів матриці на відсутність сідлової точки з метою можливості застосування у моделюванні змішаних стратегій. Для цього доцільно розраховувати верхню і нижню ціни гри (виграші) за принципом максимуму (мінімуму) [7, с. 19 – 21]:

$$v_{ни} = \max_i \alpha_i = \max_i \min_j a_{ij}, \quad j = \overline{1, n}, i = \overline{1, m}, \quad (1)$$

$$v_{ви} = \min_j \beta_j = \min_j \max_i a_{ij}, \quad j = \overline{1, n}, i = \overline{1, m}, \quad (2)$$

де $v_{ни}$, $v_{ви}$ – відповідно нижня та верхня ціни гри (виграші); a_{ij} – елементи платіжної матриці.

У нашому випадку верхня і нижня ціни гри за всіма платіжними матрицями не співпадають $v_{ни} \neq v_{ви}$, тому гра сідлових точок не має (на відміну від цього, в іграх з чистими стратегіями або іграх з сідловою точкою, верхня і нижня ціни гри співпадають та дорівнюють загальній ціні гри – середньому виграшу). Тому для цілей моделювання рівня стратегічного розвитку торговельних підприємств можна використовувати змішані стратегії. При цьому виграш, що відповідає оптимальному рішення гри, є середньою ціною гри, які при змішаних стратегіях знаходиться в діапазоні:

$$v_{ни} \leq v \leq v_{ви}, \quad (3)$$

де v – середня ціна гри.

Отже, змішану стратегію S_A гравця A є повний набір чистих стратегій A_1, A_2, \dots, A_m з ймовірностями їх застосування p_1, p_2, \dots, p_m , причому сума ймовірностей дорівнює

одиниці: $\sum_{i=1}^m p_i = 1$. Змішану стратегію S_A гравця A записують у вигляді матриці

$$S_A = \begin{pmatrix} A_1 & A_2 & \dots & A_m \\ p_1 & p_2 & \dots & p_m \end{pmatrix}, \quad (4)$$

де $p_i \geq 0, i = \overline{1, m}, p_i$ – ймовірність використання чистої стратегії A_i .

Аналогічно стратегію S_B гравця B записують у вигляді матриці

$$S_B = \begin{pmatrix} B_1 & B_2 & \dots & B_n \\ q_1 & q_2 & \dots & q_n \end{pmatrix}, \quad (5)$$

де $q_j \geq 0, j = \overline{1, n}, \sum_{j=1}^n q_j = 1, q_j$ – ймовірність використання чистої стратегії B_j .

Для знаходження оптимального рішення щодо рівня стратегічного розвитку торговельного підприємства в умовах невизначеності в теорії ігор використовуються певні правила (критерії) [7, с. 8].

Критерій прийняття рішень – це функція, що виражає переваги особи, яка приймає рішення, і що визначає правило, за яким вибирається прийнятний або оптимальний варіант рішення. До таких критеріїв належать: критерій Вальда, критерії оптимізму, критерій песимізму, критерій мінімаксного ризику Севіджа, критерій песимізму-оптимізму Гарвіца, критерій Байеса, критерій Бернуллі – Лапласа [7, с. 84 – 87, 95 – 97].

Отже, використовуючи методики розрахунку критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності, на основі вихідної платіжної матриці (див. табл. 1) були визначені

оптимальні рішення щодо рівня стратегічного розвитку торговельних підприємств (табл. 2).

З табл. 2 видно, що оптимальне рішення щодо рівня розвитку торговельного підприємства обиралося, якщо хоча б за двома критеріями співпадали обрані альтернативи. Так, для групи підприємств з дуже високим рівнем ефективності функціонування доцільно проводити процесні та технологічні стратегічні зміни, враховуючи незмінні або спадаючі ситуаційні ознаки стратегічного розвитку [8]. Підприємства з високим рівнем ефективності можуть забезпечити оптимальні перспективи стратегічного розвитку на основі майже всіх видів стратегічних змін, окрім процесних [1, 8]. При цьому ситуаційні ознаки можуть бути помірними, стрімкими, стрибкоподібними або незмінними. Підприємства з достатнім, середнім, гранично припустимим і низьким рівнем ефективності можуть проводити цілий комплекс стратегічних змін залежно від ситуаційних ознак стратегічного розвитку, які склалися на момент прийняття рішення про запровадження змін [1, 3].

Для підвищення об'єктивності прийняття оптимального рішення в поставленій матричній грі пропонується скористатися методами лінійного програмування, порівняти результати з тими, що були визначені за критеріями в умовах невизначеності, і обрати оптимальну альтернативу.

Для розв'язування матричної гри в змішаних стратегіях буде використано задачі лінійного програмування [7, с. 40 – 41, 47 – 55].

Нехай задано матричну гру $m \times n$ платіжною матрицею:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}. \quad (6)$$

Нехай:

$$S_A^o = \begin{pmatrix} A_1 & A_2 & \dots & A_n \\ p_1^o & p_2^o & \dots & p_n^o \end{pmatrix} - \text{оптимальна змішана стратегія гравця } A,$$

де

$$p_i \geq 0, i = \overline{1, m}, p_i - \text{ймовірність використання чистої стратегії } A_i,$$

$$\sum_{i=1}^m p_i = 1;$$

$$S_B^o = \begin{pmatrix} B_1 & B_2 & \dots & B_n \\ q_1^o & q_2^o & \dots & q_n^o \end{pmatrix} - \text{оптимальна змішана стратегія гравця } B,$$

$$q_j \geq 0, j = \overline{1, n}, \sum_{j=1}^n q_j = 1, q_j - \text{ймовірність використання чистої стратегії } B_j,$$

v – невідома середня ціна гри. Без обмеження узагальненості будемо вважати, що $v > 0$. Цього можна добитися, якщо всі будуть $a_{ij} \geq 0$.

Якщо гравець A застосує свою оптимальну стратегію S_A^o , а гравець B – деяку чисту стратегію B_j , тоді середній виграш складає $a_{1j}p_1 + a_{2j}p_2 + \dots + a_{mj}p_m, j = \overline{1, n}$. Для оптимальної стратегії S_A^o всі середні виграші не можуть бути меншими, ніж ціна гри v (стратегія S_A^o гравця A гарантує йому виграш не менш, ніж v , незалежно від вибору стратегії B_j гравцем B). У результаті таких міркувань одержимо систему нерівностей:

$$\begin{cases} a_{11}p_1 + a_{21}p_2 + \dots + a_{m1}p_m \geq v, \\ a_{12}p_1 + a_{22}p_2 + \dots + a_{m2}p_m \geq v, \\ \dots \\ a_{1n}p_1 + a_{2n}p_2 + \dots + a_{mn}p_m \geq v. \end{cases} \quad (7)$$

Результати визначення оптимального рівня стратегічного розвитку торговельних підприємств за критеріями прийняття рішень в умовах невизначеності

| Змішана стратегія (вид стратегічних змін) | Критерій Вальда | Критерій оптимізму | Критерій песимізму | Критерій мінімаксного ризику Севіджа | Критерій песимізму-оптимізму Гурвіца | Критерій Байєса | Критерій Бернуллі-Лапласа | Кількість прийнятих рішень за різними критеріями | Альтернатива |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------|---------------------------|--------------------------------------------------|---------------|
| Дуже високий ($Z_{eff} \geq 2,51$) | | | | | | | | | |
| Процесні | | | | | 3,13 | 3,75 | 3,66 | 3 | A1B4 |
| Технологічні | | | 2,37 | 1,89 | | | | 2 | A2B5 |
| Структурні | | 5,12 | | | | | | 1 | |
| Культурні | 2,96 | | | | | | | 1 | |
| Кадрові | | | | | | | | 0 | |
| Високий ($2,1 \leq Z_{eff} \leq 2,5$) | | | | | | | | | |
| Процесні | | | | | | | | 0 | |
| Технологічні | | 2,50 | | | | 2,40 | 2,38 | 3 | A2B2, A2B3 |
| Структурні | 2,19 | | | 0,31 | 2,26 | | | 3 | A3B2, A3B4 |
| Культурні | | 2,50 | | | 2,26 | | | 2 | A4B3, A4B4 |
| Кадрові | | 2,50 | 2,14 | | | | | 2 | A5B1 |
| Достатній ($1,51 \leq Z_{eff} \leq 2,0$) | | | | | | | | | |
| Процесні | | 2,00 | 1,53 | | | | | 2 | A1B2 |
| Технологічні | 1,58 | 2,00 | | 0,42 | 1,70 | 1,88 | 1,88 | 6 | A2B1, A2B5 |
| Структурні | | 2,00 | | | | | | 1 | A4B3 |
| Культурні | | 2,00 | | | | | | 1 | A5B3 |
| Кадрові | | 2,00 | | | | | | 1 | |
| Середній ($1,1 \leq Z_{eff} \leq 1,5$) | | | | | | | | | |
| Процесні | | | | | | | | 0 | |
| Технологічні | | 1,50 | | | 1,253 | | | 2 | A2B4 |
| Структурні | | 1,50 | 1,11 | | | | | 2 | A3B3 |
| Культурні | 1,19 | | | 0,180 | | 1,337 | 1,334 | 4 | A4B3 |
| Кадрові | | | | | | | | 0 | |
| Гранично припустимий ($0,51 \leq Z_{eff} \leq 1,0$) | | | | | | | | | |
| Процесні | 0,58 | | | | 0,68 | | | 2 | A1B2 |
| Технологічні | | 0,96 | | | 0,68 | | | 2 | A2B2 |
| Структурні | | 0,96 | | 0,29 | | 0,76 | 0,77 | 4 | A3B3 |
| Культурні | | | 0,51 | | | | | 1 | A4B1 |
| Кадрові | | | | | | | | 0 | |
| Низький ($0,26 \leq Z_{eff} \leq 0,5$) | | | | | | | | | |
| Процесні | | | | | | | | | |
| Технологічні | 0,28 | | | | 0,34 | 0,38 | 0,37 | 4 | A2B1 |
| Структурні | | 0,50 | 0,26 | | | | | 2 | A3B5 |
| Культурні | | | 0,26 | | | | 0,37 | 2 | A4B5 |
| Кадрові | | | 0,26 | 0,17 | | | | 2 | A5B1 |

Результати розв'язання задачі лінійного програмування для гравця А

| Змішана стратегія (вид стратегічних змін) | Цільова функція ($L_x = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 \rightarrow \min$) | Змінні (x_i) | Обмеження (≥ 1) | Ціна гри | | | Імовірність використання чистої стратегії (p_i) | Оптимальна стратегія | Альтернатива |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------|--------------|
| | | | | Середній вигреш (v) | Нижня ціна ($v_{ни}$) | Верхня ціна ($v_{ви}$) | | | |
| Дуже високий ($Z_{eff} \geq 2,51$) | | | | | | | | | |
| Процесні | 0,287 | 0,170 | 1,107 | 3,488 | 2,960 | 4,260 | 0,591 | Процесні | A1 |
| Технологічні | | 0,117 | 1,062 | | | | 0,409 | Технологічні | A2 |
| Структурні | | 0,000 | 1,053 | | | | 0,000 | | A3 |
| Культурні | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | A4 |
| Кадрові | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | A5 |
| Високий ($2,1 \leq Z_{eff} \leq 2,5$) | | | | | | | | | |
| Процесні | 0,431 | 0,000 | 1,000 | 2,320 | 2,190 | 2,500 | 0,000 | | |
| Технологічні | | 0,033 | 1,000 | | | | 0,076 | Технологічні | A2 |
| Структурні | | 0,235 | 1,040 | | | | 0,546 | Структурні | A3 |
| Культурні | | 0,000 | 1,016 | | | | 0,000 | | |
| Кадрові | | 0,163 | 1,000 | | | | 0,378 | Кадрові | A5 |
| Достатній ($1,51 \leq Z_{eff} \leq 2,0$) | | | | | | | | | |
| Процесні | 0,565 | 0,037 | 1,000 | 1,770 | 1,580 | 2,000 | 0,066 | Процесні | A1 |
| Технологічні | | 0,221 | 1,000 | | | | 0,390 | Технологічні | A2 |
| Структурні | | 0,221 | 1,000 | | | | 0,390 | Структурні | A3 |
| Культурні | | 0,087 | 1,012 | | | | 0,153 | Культурні | A4 |
| Кадрові | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |
| Середній ($1,1 \leq Z_{eff} \leq 1,5$) | | | | | | | | | |
| Процесні | 0,776 | 0,321 | 1,037 | 1,289 | 1,190 | 1,500 | 0,414 | Процесні | A1 |
| Технологічні | | 0,000 | 1,053 | | | | 0,000 | | |
| Структурні | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |
| Культурні | | 0,006 | 1,000 | | | | 0,008 | Культурні | A4 |
| Кадрові | | 0,449 | 1,000 | | | | 0,578 | Кадрові | A5 |
| Гранично припустимий ($0,51 \leq Z_{eff} \leq 1,0$) | | | | | | | | | |
| Процесні | 1,395 | 0,000 | 1,000 | 0,717 | 0,580 | 0,960 | 0,000 | | |
| Технологічні | | 0,270 | 1,000 | | | | 0,194 | Технологічні | A2 |
| Структурні | | 0,178 | 1,000 | | | | 0,127 | Структурні | A3 |
| Культурні | | 0,409 | 1,043 | | | | 0,294 | Культурні | A4 |
| Кадрові | | 0,538 | 1,000 | | | | 0,385 | Кадрові | A5 |
| Низький ($0,26 \leq Z_{eff} \leq 0,5$) | | | | | | | | | |
| Процесні | 2,853 | 0,955 | 1,000 | 0,350 | 0,280 | 0,500 | 0,335 | Процесні | A1 |
| Технологічні | | 0,739 | 1,037 | | | | 0,259 | Технологічні | A2 |
| Структурні | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |
| Культурні | | 1,159 | 1,104 | | | | 0,406 | Культурні | A4 |
| Кадрові | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |

Результати розв'язання задачі лінійного програмування для гравця В

| Змішана стратегія (ситуаційні ознаки розвитку) | Цільова функція ($L_y = y_1 + y_2 + y_3 + y_4 + y_5 \rightarrow \max$) | Змінні (y_j) | Обмеження (≤ 1) | Ціна гри | | | Імовірність використання чистої стратегії (q_j) | Оптимальна стратегія | Альтернатива |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------|--------------|
| | | | | Середній вигреш (v) | Нижня ціна ($v_{нц}$) | Верхня ціна ($v_{вц}$) | | | |
| Дуже високий ($Z_{eff} \geq 2,51$) | | | | | | | | | |
| Помірні | 0,287 | 0,000 | 1,000 | 3,488 | 2,960 | 4,260 | 0,000 | | В1 |
| Стрімкі | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | В2 |
| Стрибокподібні | | 0,000 | 0,790 | | | | 0,000 | | В3 |
| Незмінні | | 0,156 | 0,994 | | | | 0,546 | Незмінні | В4 |
| Спадаючі | | 0,130 | 0,936 | | | | 0,454 | Спадаючі | В5 |
| Високий ($2,1 \leq Z_{eff} \leq 2,5$) | | | | | | | | | |
| Помірні | 0,431 | 0,020 | 0,977 | 2,320 | 2,190 | 2,500 | 0,047 | Помірні | В1 |
| Стрімкі | | 0,198 | 1,000 | | | | 0,458 | Стрімкі | В2 |
| Стрибокподібні | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |
| Незмінні | | 0,000 | 0,959 | | | | 0,000 | | |
| Спадаючі | | 0,213 | 1,000 | | | | 0,495 | Спадаючі | В5 |
| Достатній ($1,51 \leq Z_{eff} \leq 2,0$) | | | | | | | | | |
| Помірні | 0,565 | 0,064 | 1,000 | 1,770 | 1,580 | 2,000 | 0,113 | Помірні | В1 |
| Стрімкі | | 0,164 | 1,000 | | | | 0,291 | Стрімкі | В2 |
| Стрибокподібні | | 0,255 | 1,000 | | | | 0,452 | Стрибокподібні | В3 |
| Незмінні | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |
| Спадаючі | | 0,082 | 0,952 | | | | 0,145 | Спадаючі | В5 |
| Середній ($1,1 \leq Z_{eff} \leq 1,5$) | | | | | | | | | |
| Помірні | 0,776 | 0,000 | 1,000 | 1,289 | 1,190 | 1,500 | 0,000 | | |
| Стрімкі | | 0,000 | 0,981 | | | | 0,000 | | |
| Стрибокподібні | | 0,297 | 0,981 | | | | 0,384 | Стрибокподібні | В3 |
| Незмінні | | 0,421 | 1,000 | | | | 0,542 | Незмінні | В4 |
| Спадаючі | | 0,058 | 1,000 | | | | 0,074 | Спадаючі | В5 |
| Гранично припустимий ($0,51 \leq Z_{eff} \leq 1,0$) | | | | | | | | | |
| Помірні | 1,395 | 0,646 | 0,892 | 0,717 | 0,580 | 0,960 | 0,463 | Помірні | В1 |
| Стрімкі | | 0,404 | 1,000 | | | | 0,290 | Стрімкі | В2 |
| Стрибокподібні | | 0,310 | 1,000 | | | | 0,222 | Стрибокподібні | В3 |
| Незмінні | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |
| Спадаючі | | 0,034 | 1,000 | | | | 0,024 | Спадаючі | В5 |
| Низький ($0,26 \leq Z_{eff} \leq 0,5$) | | | | | | | | | |
| Помірні | 2,853 | 0,955 | 1,000 | 0,350 | 0,280 | 0,500 | 0,335 | Помірні | В1 |
| Стрімкі | | 0,739 | 1,037 | | | | 0,259 | Стрімкі | В2 |
| Стрибокподібні | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |
| Незмінні | | 1,159 | 1,104 | | | | 0,406 | Незмінні | В4 |
| Спадаючі | | 0,000 | 1,000 | | | | 0,000 | | |

Обґрунтування оптимального рішення щодо рівня стратегічного розвитку торговельних підприємств за різними критеріями

| Група торговельних підприємств за рівнем ефективності функціонування | Оптимальна альтернатива за критеріями | Оптимальна альтернатива за методом лінійного програмування | Оптимальне рішення | Значення оптимального рішення | Інтерпретація оптимальної альтернативи (вид стратегічних змін/ ситуаційні ознаки стратегічного розвитку) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Дуже високий ($Zeff \geq 2,51$) | | | | | |
| ТОВ «Гратиум» | A1B4 | A1B4, A1B5 | A1B4 | 3,488 | Процесні / Незмінні |
| | A2B5 | A2B4, A2B5 | A2B5 | | Технологічні / Спадаючі |
| Високий ($2,1 \leq Zeff \leq 2,5$) | | | | | |
| ТОВ «МАКИДОН», ТОВ «ТР-Донецьк», ТОВ «Нептун» | A2B2, A2B3 | A2B1, A2B2, A2B5 | A2B2 | 2,32 | Технологічні / Стрімкі |
| | A3B2, A3B4 | A3B1, A3B2, A3B5 | A3B2 | | Структурні / Стрімкі |
| | A4B3, A4B4 | | | | |
| | A5B1 | A5B1, A5B2, A5B5 | A5B1 | | Кадрові / Помірні |
| Достатній ($1,51 \leq Zeff \leq 2,0$) | | | | | |
| ТОВ «Лана», ТОВ «Гелоком», ТОВ «Майстер ком» | A1B2 | A1B1, A1B2, A1B3, A1B5 | A1B2 | 1,770 | Процесні / Стрімкі |
| | A2B1, A2B5 | A2B1, A2B2, A2B3, A2B5 | A2B1, A2B5 | | Технологічні / Помірні, Технологічні / Спадаючі |
| | A3B3 | A3B1, A3B2, A3B3, A3B5 | A3B3 | | Структурні / Стрибокподібні |
| | A4B2 | A4B1, A4B2, A4B3, A4B5 | A4B2 | | Культурні / Стрімкі |
| Середній ($1,1 \leq Zeff \leq 1,5$) | | | | | |
| ТОВ «Онлайн технології» | A1B4 | A1B3, A1B4, A1B5 | A1B4 | 1,289 | Процесні / Незмінні |
| | A2B4 | | | | |
| | A3B3 | | | | |
| | A4B3 | A4B3, A4B4, A4B5 | A4B3 | | Культурні / Стрибокподібні |
| | A5B3 | A5B3, A5B4, A5B5 | A5B3 | | Кадрові / Стрибокподібні |
| Гранично припустимий ($0,51 \leq Zeff \leq 1,0$) | | | | | |
| ТОВ «Мактехно-сервіс-плюс», ТОВ «Нівея», ТОВ «Мрія», ТОВ «Грета», ТОВ «Айсберг», ТОВ «Гемера» | A1B2 | | | 0,717 | |
| | A2B2 | A2B1, A2B2, A2B3, A2B5 | A2B2 | | Технологічні / Стрімкі |
| | A3B3 | A3B1, A3B2, A3B3, A3B5 | A3B3 | | Структурні / Стрибокподібні |
| | A4B1 | A4B1, A4B2, A4B3, A4B5 | A4B1 | | Культурні / Помірні |
| | A5B3 | A5B1, A5B2, A5B3, A5B5 | A5B3 | | Кадрові / Стрибокподібні |
| Низький ($0,26 \leq Zeff \leq 0,5$) | | | | | |
| ТОВ «Піраміда» | A1B3 | A1B1, A1B3, A1B5 | A1B3 | 0,350 | Процесні / Стрибокподібні |
| | A2B1 | A2B1, A2B3, A2B5 | A2B1 | | Технологічні / Помірні |
| | A3B5 | | | | |
| | A4B5 | A4B1, A4B3, A4B5 | A4B5 | | Культурні / Спадаючі |
| | A5B1 | | | | |

Оптимальне рішення в табл. 5 було обрано на основі співставлення результатів отримання оптимальних альтернатив за критеріями прийняття рішень в умовах невизначеності та оптимальних альтернатив за методом лінійного програмування. У кожному конкретному випадку оптимальне рішення є поєднанням виду стратегічних змін, які доцільно проводити в підприємстві при певних ситуаційних ознаках стратегічного розвитку. При цьому буде забезпечуватися гарантований середній рівень ефективності функціонування торговельного підприємства – ціні гри.

ВИСНОВКИ

Отже, використання теорії матричних ігор при обґрунтуванні рівня стратегічного розвитку торговельних підприємств дозволяє визначити оптимальні рішення в умовах невизначеності, поєднувати інтереси двох гравців, оптимізувати витрати часу, використовуючи засоби Microsoft Excel, обирати з множини альтернатив одне або декілька оптимальних рішень для отримання можливості моделювання умов, ситуацій та рівня ефективності функціонування торговельного підприємства, які забезпечать йому оптимальний рівень стратегічного розвитку у майбутньому. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Геращенко І. О.** Модель прийняття адаптивних рішень щодо управління гнучкістю підприємства / І. О. Геращенко, І. А. Мірейчик // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – №44. – С. 211 – 216.
- 2. Громяк С. И.** Моделирование стратегий развития малых предприятий в условиях переходной экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.03.02 / С. И. Громяк. – Львов : Львов. нац. ун-т им. И.Франко, 2001. – 20 с.
- 3. Денисюк І. О.** Стратегія розвитку у системі стратегій підприємства / І. О. Денисюк, І. В. Тюха // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 3(19). – С. 33 – 37.
- 4. Кавун О. О.** Стратегія формування торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. О. Кавун. – Київ, 2006. – 24 с.
- 5. Леонова Н. В.** Моделирование и прогнозирование процессов на товарном рынке / Н. В. Леонова // Економіка і організація управління. – 2010. – Вип. № 1(7). – С. 21 – 32.
- 6.** Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности : монографія / [Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос и др.]; под ред. Т. С. Клебановой. – Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2006. – 312 с.
- 7. Садовин Н. С.** Основы теории игр : учеб. пособ. / Н. С. Садовин, Т. Н. Садовина. – Йошкар-Ола, 2011. – 118 с.
- 8. Смолін І. В.** Стратегічне планування розвитку організації : монографія / І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 344 с.
- 9. Якимішин Л. Я.** Метод ієрархій в обґрунтуванні прийняття рішення про аутсорсинг / Л. Я. Якимішин // Економічний форум. – 2014. – №1. – С. 169 – 178.

REFERENCES

- Denysyuk, I. O., and Tiukha, I. V. "Stratehiia rozvytku u systemi stratehii pidpriemstva" [Strategy development strategies of the enterprise system]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, no. 3 (19) (2013): 33-37.
- Gromiak, S. I. "Modelirovanie strategiy razvitiia malykh predpriiaty v usloviakh perekhodnoy ekonomiki" [Modeling strategies

for the development of small enterprises in transition economies]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.03.02*, 2001.

Herashchenko, I. O., and Mirieichik, I. A. "Model pryiniattia adaptivnykh rishen shchodo upravlinnia hnuchkisti pidpriemstva" [Adaptive model of decision-making regarding the management flexibility of the enterprise]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 44 (2013): 211-216.

Kavun, O. O. "Stratehiia formuvannia torhovelnykh merezh u rozdrinni torhivli prodovolchymy tovaramy" [Strategy formation of trade networks in the retail food trade]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.

Klebanova, T. S., Hurianova, L. S., and Bogonikolos, N. *Modelirovanie finansovykh potokov predpriiatia v usloviakh neopredelennosti* [Modeling financial flows of the company in the face of uncertainty]. Kharkov: YNZhEK, 2006.

Leonova, N. V. "Modelirovanie y prognozirovanie protsessov na tovarnom rynke" [Modeling and forecasting processes in the commodity market]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 1 (7) (2010): 21-32.

Sadovin, N. S., and Sadovina, T. N. *Osnovy teorii igr* [Fundamentals of the theory of games]. Yoshkar-Ola, 2011.

Smolin, I. V. *Stratehichne planuvannia rozvytku orhanizatsii* [Strategic planning for the organization]. Kyiv: KNTEU, 2004.

Yakymyshyn, L. Ya. "Metod iierarkhii v obgruntuванні pryiniattia rishennia pro autsorsynh" [Method of hierarchies in the justification of the decision to outsource]. *Ekonomichnyi forum*, no. 1 (2014): 169-178.

ДИНАМИКА РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ С НЕПРЕРЫВНЫМИ ЗАПАЗДЫВАНИЯМИ В СИСТЕМЕ «СПРОС – ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

© 2014 **ВОРОНИН А. В., ГУНЬКО О. В.**

УДК 313.42

Воронин А. В., Гунько О. В. Динамика рыночной конъюнктуры с непрерывными запаздываниями в системе «спрос – предложение»

В настоящей работе предложена модификация динамической модели рыночного взаимодействия цены и объема товара в непрерывном времени. В отличие от классических постулатов Вальраса, Маршалла и Самюэльсона фактор запаздывания формулируется при помощи интегральных соотношений как на стороне спроса, так и на стороне предложения. Рассмотрены различные виды так называемой «динамической памяти» в интегральных составляющих исходной математической модели, которые продуцируют разнообразные эффекты учета последствия. Особое внимание уделено синтезу математической модели рассматриваемого экономического объекта в виде дифференциального уравнения второго порядка, приводимого к виду вырожденного гипергеометрического дифференциального уравнения. Выполнен анализ поведенческих свойств исследуемой математической модели с соответствующими графическими иллюстрациями.

Ключевые слова: цена, объем, спрос, предложение, баланс, устойчивость, колебание, равновесие.

Рис.: 2. **Формул:** 33. **Библ.:** 8.

Воронин Анатолий Витальевич – кандидат технических наук, доцент, кафедра высшей математики и экономико-математических методов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: voronin61@ukr.net

Гунько Ольга Владимировна – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра высшей математики и экономико-математических методов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Gunko-Olga@lenta.ru

УДК 313.42

UDC 313.42

Воронін А. В., Гунько О. В. Динаміка ринкової кон'юнктури з безперервними запізнюваннями в системі «попит – пропозиція»

У даній роботі запропоновано модифікацію динамічної моделі ринкової взаємодії ціни і обсягу товару в безперервному часі. На відміну від класичних постулатів Вальраса, Маршалла і Самюельсона фактор запізнювання формулюється за допомогою інтегральних співвідношень як на боці попиту, так і на боці пропозиції. Розглянуто різні види так званої «динамічної пам'яті» в інтегральних складових вихідної математичної моделі, які продукують різноманітні ефекти обліку післядії. Особливу увагу приділено синтезу математичної моделі розглянутого економічного об'єкта у вигляді диференціального рівняння другого порядку, що приводиться до виду виродженого гіпергеометричного диференціального рівняння. Виконано аналіз поведінкових властивостей досліджуваної математичної моделі з відповідними графічними ілюстраціями.

Ключові слова: ціна, обсяг, попит, пропозиція, баланс, стійкість, коливання, рівновага.

Рис.: 2. **Формул:** 33. **Бібл.:** 8.

Воронін Анатолій Віталійович – кандидат технічних наук, доцент, кафедра вищої математики й економіко-математичних методів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: voronin61@ukr.net

Гунько Ольга Володимирівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, кафедра вищої математики й економіко-математичних методів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Gunko-Olga@lenta.ru

Voronin Anatolii V., Hunko Olha V. Dynamics of Market Conditions with Continuous Delays in the "Demand – Supply" System

In this paper we suggest a modification of the dynamic model of the interaction of market prices and volume of the goods in continuous time. Unlike classical postulates of Walras, Marshall and Samuelson the lag factor is formulated by means of integral relations on both the demand and the supply side. The different types of so-called "dynamic memory" integral components in the original mathematical model were considered, which produce a variety of effects accounting aftereffect. Particular attention is paid to the synthesis of a mathematical model of the entity under consideration as a second order differential equation driven to the form of the confluent hypergeometric differential equation. The analysis of behavioral properties of the investigated mathematical model was conducted with relevant graphic illustrations.

Key words: price, volume, demand, supply, balance, stability, swing, balance.

Pic.: 2. **Formulae:** 33. **Bibl.:** 8.

Voronin Anatolii V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Mathematics and Economic and Mathematical Methods, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: voronin61@ukr.net

Hunko Olha V. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Mathematics and Economic and Mathematical Methods, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Gunko-Olga@lenta.ru

Проблема определения характера влияния производственно-экономической специфики предприятия на эволюцию рыночного ценообразования по-прежнему еще очень далека от своего разрешения [1, 2]. Ключевым моментом в изучении вышеуказанной тематики является наличие двух подходов, практикующих механизмы формирования цен и объемов продукции как с позиций потребителя на рынке, так и со стороны производителя. В экономической теории принято полагать, что цена товара

«нащупывает» свое равновесное значение в условиях существования баланса между спросом и предложением данной продукции (закон Вальраса), а величина объема товара определяется соответствием между ценой спроса и ценой предложения [3]. Последний тезис, с позиции теории фирмы, формируется следующим образом: в случае производственного равновесия цена выпускаемой продукции должна быть равна предельным издержкам [4]. Таким образом, вполне естественным действием является попытка объединить в

единую модель рыночный баланс «спрос – предложение» с производственной схемой учета затрат и прибыли.

Целью данной работы является формирование универсального подхода для построения модели экономической динамики с учетом эффекта запаздывания.

Будем рассматривать математическую модель производственно-экономической системы, описывающей динамическое взаимодействие цены и объема продукции фирмы на рынке одного товара.

Ради простоты полагаем, что имеется всего один вид продукции и реализуется она на одном (или нескольких одинаковых) рынке.

Введем следующие обозначения: $p = p(t)$ – цена, зависящая от времени t единицы продукции (товара); $y = y(t)$ – объем выпускаемой продукции, также изменяющийся во времени t ; $D(p, y, t)$ – объем спроса на рынке; $S(p, y, t)$ – предложение произведенной продукции; $P_d(p, y, t)$ – цена рыночного спроса; $P_s(p, y)$ – цена рыночного предложения. Динамическая модель получается при наличии запаздываний на стороне спроса или предложения. Простейшее предложение в дискретном временном анализе включает сосредоточенное запаздывание или отставание предложения на один интервал:

$$D(t) = S_{(t-T_1)}.$$

Данное равенство имеет место в случае, когда требуется определенный период времени T_1 для производства данного объема товара. При этом предполагается отсутствие запасов, т.е. весь производимый товар поставляется на рынок. С другой стороны, производитель строит свои ожидания будущей цены на основе фактической цены, которая имела место на рынке, то есть на цену предыдущего периода T_2 :

$$P_s(t) = P_d(t - T_2).$$

Далее мы будем изучать интересующие нас процессы в непрерывном времени и произведем замену сосредоточенных запаздываний на непрерывно распределенные. Тогда математическая модель исследуемой производственно-экономической системы получит следующее представление:

$$D(p, y, t) = \int_0^t K_s(t, \tau) S(p, y, \tau) d\tau; \quad (1)$$

$$P_s(p, y, t) = \int_0^t K_d(t, \tau) P_d(p, y, \tau) d\tau. \quad (2)$$

Интегральные соотношения (1), (2) относительно переменных $p(t)$ и $y(t)$ называются системой интегральных уравнений Вольтерры с соответствующими ядрами $K_d(t, \tau)$ и $K_s(t, \tau)$, характеризующими свойства запаздываний в каждом из уравнений системы.

Система (1), (2) является слишком общей для конкретного анализа ее поведенческих свойств и особенностей. Поэтому выдвинем дополнительные гипотезы, уточняющие явный вид уравнений (1), (2). Предположим, что предложение товара $S(p, y, t)$ равно объему произведенной продукции $y(t)$, а цена спроса $P_d(p, y, t)$ равна цене единицы продукции $p(t)$. По поводу спроса $D(p, y, t)$ заметим, что он является линейной убывающей функцией цены $p(t)$ и имеет автономную тенденцию $d_0(t)$:

$$D(p, t) = d_0(t) - d_1 p(t),$$

где $d_1 = const > 0$.

Относительно цены предложения $P_s(p, y)$, являющейся предельными издержками по объему производства, допустим, что она состоит из условно переменных затрат, линейно зависящих от объема производства $y(t)$, и условно постоянных затрат $S_0(t)$, зависящих от времени t и не зависящих от $y(t)$:

$$P_s(y, t) = -S_0(t) + S_1 y(t),$$

где $S_1 = const > 0$.

С учетом выдвинутых допущений система (1), (2) примет вид системы линейных интегральных уравнений Вольтерры второго рода:

$$d_0(t) - d_1 p(t) = \int_0^t K_s(t, \tau) y(\tau) d\tau, \quad (3)$$

$$-S_0(t) + S_1 y(t) = \int_0^t K_d(t, \tau) p(\tau) d\tau. \quad (4)$$

В случае задания явных выражений для ядер $K_s(t, \tau)$ и $K_d(t, \tau)$ система (3), (4) будет иметь единственное решение для цены $p(t)$ и объема $y(t)$ продукта на данном рынке.

Рассмотрим примеры решения системы (3), (4) для некоторых фиксированных видов ядер интегральных уравнений.

Пример 1. Пусть даны $K_s(t, \tau) = \mu_1 e^{\mu_1(\tau-t)}$ и $K_d(t, \tau) = \mu_2 e^{\mu_2(\tau-t)}$, где постоянные величины, имеющие размерность обратную времени и характеризующие интенсивность убывания «памяти» о прошлых состояниях системы (3), (4) в геометрической прогрессии.

Система (3), (4) в таком случае переписывается следующим образом:

$$d_0(t) - d_1 p(t) = \int_0^t \mu_1 e^{\mu_1(\tau-t)} y(\tau) d\tau, \quad (5)$$

$$-S_0(t) + S_1 y(t) = \int_0^t \mu_2 e^{\mu_2(\tau-t)} p(\tau) d\tau. \quad (6)$$

Систему (5), (6) легко разрешить с помощью методов операционного исчисления, используя прямое и обратное преобразование Лапласа [5]. Однако мы выполним дифференцирование по времени уравнений (5), (6) и получим систему двух дифференциальных уравнений для $p(t)$ и $y(t)$, содержащую всю необходимую информацию о свойствах решений. В результате дифференцирования по времени t уравнений (5), (6) и выполнения необходимых тождественных преобразований получим

$$\dot{p} = -\mu_1 p - \frac{\mu_1}{d_1} y + p^*(t); \quad (7)$$

$$\dot{y} = \frac{\mu_2}{d_1} p - \mu_2 y + y^*(t), \quad (8)$$

где $p^*(t) = \frac{1}{d_1}(\dot{d}_0 + \mu_1 d_0(t))$, $y^*(t) = -\frac{1}{S_1}(\dot{S}_0 + \mu_2 S_0(t))$,

а символы \dot{p} , \dot{y} , \dot{d}_0 , \dot{S}_0 являются производными по времени соответствующих функций.

Очевидно, что система двух дифференциальных уравнений (7), (8) является стационарной и неоднородной. При заданных начальных условиях $p(0)$ и $y(0)$ найти решение системы (7), (8) не представляет никаких принципиальных затруднений. Матрица динамики данной системы

дифференциальных уравнений обладает характеристическим полиномом второго порядка

$$\lambda^2 + (\mu_1 + \mu_2)\lambda + \mu_1\mu_2 \left(1 + \frac{1}{S_1 d_1}\right) = 0,$$

корни которого λ_1, λ_2 всегда имеют отрицательные вещественные части в силу положительности коэффициентов квадратного уравнения. Если предположить, что функции $S_0(t), d_0(t)$ являются постоянными положительными числами, то есть $S_0(t) = S_0, d_0(t) = d_0$, то система дифференциальных уравнений (7), (8) будет иметь правые части независимые явным образом от времени t :

$$\dot{p} = \frac{\mu_1}{d_1}(-d_1 p - y + d_0), \quad (9)$$

$$\dot{y} = \frac{\mu_2}{S_1}(p - S_1 y - S_0). \quad (10)$$

Приравняв нулю правые части (9), (10), определим равновесные значения цены P_e и объема продукции Y_e :

$$P_e = \frac{S_0 + S_1 d_0}{1 + S_1 d_1}, \quad Y_e = \frac{d_0 - d_1 S_0}{1 + S_1 d_1} \quad (d_0 > d_1 S_0).$$

Если ввести новые координаты $\tilde{P} = P - P_e$ и $\tilde{Y} = -Y_e$, являющиеся отклонениями базовых переменных от своих равновесных значений, то система (9), (10) трансформируется к виду однородной стационарной системы двух обыкновенных дифференциальных уравнений:

$$\dot{\tilde{P}} = -\mu_1 \tilde{P} - \frac{\mu_1}{d_1} \tilde{Y}; \quad (11)$$

$$\dot{\tilde{Y}} = -\frac{\mu_2}{S_1} \tilde{P} - \mu_2 \tilde{Y}. \quad (12)$$

Очевидно, что система (11), (12) имеет такие же характеристические числа λ_1, λ_2 , как и система (7), (8) (или система (9), (10)). Поэтому можно утверждать, что положение равновесия P_e, Y_e является асимптотически устойчивым.

Таким образом, система (9), (10) имеет решение

$$P(t) = P_e + A_1 e^{\lambda_1 t} + A_2 e^{\lambda_2 t}; \quad (13)$$

$$Y(t) = Y_e + B_1 e^{\lambda_1 t} + B_2 e^{\lambda_2 t}, \quad (14)$$

где $\lambda_{1,2} = -\frac{\mu_1 + \mu_2}{2} \pm \sqrt{\left(\frac{\mu_1 + \mu_2}{2}\right)^2 - \mu_1 \mu_2 \left(1 + \frac{1}{S_1 d_1}\right)}$ –

корни характеристического уравнения. Постоянные A_1, A_2, B_1, B_2 определяются исключительно начальными условиями $p(0)$ и $y(0)$ и находятся в результате решения двух систем линейных алгебраических уравнений:

$$\begin{cases} A_1 + A_2 = P(0) - P_e \\ \lambda_1 A_1 + \lambda_2 A_2 = -\mu_1 (P(0) - P_e) - \frac{\mu_1}{D_1} (Y(0) - Y_e); \end{cases} \quad (15)$$

$$\begin{cases} B_1 + B_2 = Y(0) - Y_e \\ \lambda_1 B_1 + \lambda_2 B_2 = -\frac{\mu_2}{S_1} (P(0) - P_e) - \mu_2 (Y(0) - Y_e). \end{cases} \quad (16)$$

Заметим, что решения (13) и (14) справедливы лишь при $\lambda_1 \neq \lambda_2$. Резонансный случай $\lambda_1 = \lambda_2$ мы оставим вне рассмотрения.

Несколько ранее мы установили устойчивость положения равновесия P_e, Y_e , однако достижение его на больших временах будет по-разному зависеть от структуры собственных чисел λ_1, λ_2 . В случае когда λ_1, λ_2 – действительные числа, переходный процесс из начального положения $p(0), y(0)$ в равновесие P_e, Y_e носит монотонный (экспоненциальный) характер. Если же λ_1, λ_2 есть комплексно сопряженные числа, то вышеуказанный процесс сопровождается затухающими колебаниями с частотой

$$\omega = \sqrt{\mu_1 \mu_2 \left(1 + \frac{1}{S_1 d_1}\right) - \left(\frac{\mu_1 + \mu_2}{2}\right)^2}.$$

В результате анализа динамики системы (7) и (8) при условиях неизменности автономного спроса d_0 и условно постоянных затрат S_0 нами доказана устойчивость единственного нетривиального положения равновесия P_e, Y_e и выявлен качественный характер соответствующего переходного режима поведения функций $p(t), y(t)$.

Пример 2. В предыдущем примере были предложены ядра интегральных уравнений (3) и (4) с конкретными (экспоненциальными) функциями, зависящими от разности аргументов. В данном примере мы ограничимся ядрами более общего вида

$$K_S(t, \tau) = K_S(t - \tau),$$

$$K_d(t, \tau) = K_d(t - \tau)$$

Тогда система интегральных уравнений (3), (4) получит представление:

$$d_0(t) - d_1 p(t) = \int_0^t K_S(t - \tau) y(\tau) d\tau; \quad (17)$$

$$S_0(t) + S_1 y(t) = \int_0^t K_d(t - \tau) p(\tau) d\tau. \quad (18)$$

Так как правые части системы интегральных уравнений представляют собой свертку двух функций, то целесообразно применить к уравнениям (17) и (18) прямое преобразование Лапласа [5] следующим образом:

$$P(\lambda) = \int_0^\infty e^{-\lambda t} p(t) dt; \quad Y(\lambda) = \int_0^\infty e^{-\lambda t} y(t) dt,$$

где λ – комплекснозначная переменная.

Используя основные свойства операционного исчисления, преобразуем (17) и (18) к виду системы линейных алгебраических уравнений для нахождения $P(\lambda)$ и $Y(\lambda)$:

$$d_0(\lambda) - d_1 P(\lambda) = K_S(\lambda) Y(\lambda); \quad (19)$$

$$-S_0(\lambda) + S_1 Y(\lambda) = K_d(\lambda) P(\lambda). \quad (20)$$

Система (19), (20) может быть переписана иначе:

$$d_1 P(\lambda) + K_S(\lambda) Y(\lambda) = d_0(\lambda); \quad (21)$$

$$S_1 Y(\lambda) - K_d(\lambda) Y(\lambda) = S_0(\lambda), \quad (22)$$

с соответствующими решениями:

$$P(\lambda) = \frac{-K_S(\lambda) S_0(\lambda) + S_1 d_0(\lambda)}{K_S(\lambda) K_d(\lambda) + S_1 d_1}; \quad (23)$$

$$Y(\lambda) = \frac{K_d(\lambda) d_0(\lambda) + d_1 S_0(\lambda)}{K_S(\lambda) K_d(\lambda) + S_1 d_1}. \quad (24)$$

Применяя обратное преобразование Лапласа к (23) и (24), можно получить явные формулы для $p(t), y(t)$, но это может оказаться крайне не простой задачей. На наш взгляд,

более перспективным видится применение обратного преобразования Лапласа непосредственно к (21) и (22):

$$S_1 d_1 P(t) + \int_0^t \varphi(t-\tau) p(\tau) d\tau = \int_0^t K_S(t-\tau) S_0(\tau) d\tau + S_1 d_0(t); \quad (25)$$

$$S_1 d_1 Y(t) + \int_0^t \varphi(t-\tau) y(\tau) d\tau = \int_0^t K_d(t-\tau) d_0(\tau) d\tau + d_1 S_0(t), \quad (26)$$

где $\varphi(t) = \int_0^t K_S(t-\tau) K_d(\tau) d\tau$.

Нам удалось получить в явном виде для автономных интегральных уравнения Вольтерры второго рода для нахождения цены $p(t)$ и объема продукции $y(t)$. Весьма примечательно, что оба интегральных уравнения отличаются друг от друга только правыми частями (то есть внешними функциями). Данный факт означает, что (25) и (26) могут быть решены независимо аналитическими либо численными методами при помощи единой вычислительной процедуры [6].

Пример 3. Предположим, что на стороне предложения реализуется равномерный эффект последствия по отношению к выпущенной продукции $y(\tau)$ на интервале времени $\tau \in [0, t]$. Иначе говоря, ядро интегрального уравнения (3) имеет вид $K_S(t, \tau) = \frac{1}{t}$. В качестве ядра уравнения (4) возьмем экспоненциальную функцию разностного аргумента, аналогичную примеру (1).

$K_d(t, \tau) = ae^{a(\tau-t)}$, $a > 0$ – характеристика постоянного времени.

Тогда система (3), (4) получает следующее представление:

$$d_0 - d_1 p(t) = \frac{1}{t} \int_0^t y(\tau) d\tau; \quad (27)$$

$$-S_0 + S_1 y(t) = \int_0^t ae^{a(\tau-t)} p(\tau) d\tau. \quad (28)$$

Здесь, как и в примере 1, все переменные – положительные числа.

Система линейных интегральных уравнений (27), (28) относительно переменных $p(t)$ и $y(t)$ легко преобразуется путем дифференцирования к форме системы двух обыкновенных дифференциальных уравнений с переменными по времени коэффициентами

$$\dot{p} = \frac{-p}{t} - \frac{y}{d_1 t} + \frac{d_0}{d_1 t}; \quad (29)$$

$$\dot{y} = \frac{a}{S_1} p - ay - \frac{aS_0}{S_1}. \quad (30)$$

Из системы (29), (30) двух дифференциальных уравнений первого порядка нетрудно получить дифференциальные уравнения второго порядка для каждой из переменных $p(t)$, $y(t)$.

Так, например, динамика изменения цены будет описана при помощи следующего уравнения:

$$t\ddot{p} + (at + 2)\dot{p} + a\left(1 + \frac{1}{d_1 S_1}\right)p = \frac{a(d_0 S_1 + S_0)}{d_1 S_1}. \quad (31)$$

Если ввести переменную $x(t) = p(t) - \bar{p}$, где $\bar{p} = \frac{d_0 S_1 + S_0}{d_1 S_1 + 1}$, то неоднородное дифференциальное уравнение второго порядка преобразуется в соответствующее однородное уравнение:

$$t\ddot{x} + (at + 2)\dot{x} + a\left(1 + \frac{1}{d_1 S_1}\right)x = 0. \quad (32)$$

Дифференциальное уравнение (32) является так называемым вырожденным гипергеометрическим уравнением, свойства решения которого подробно изучены в теории специальных функций [7]. В частности, одним из решений является ряд Куммера:

$$\varphi(g, 2, \theta) = 1 + \sum_{\kappa=1}^{\infty} \frac{(g)_{\kappa}}{(\kappa+1)!} \cdot \frac{\theta^{\kappa}}{\kappa!}, \quad (33)$$

где

$$\theta = -at, \quad g = 1 + \frac{1}{d_1 S_1}, \quad (g)_{\kappa} = g(g+1)\dots(g+\kappa-1), \quad (g)_0 = 1.$$

Важным для нас является то обстоятельство, что решение дифференциального уравнения (32) на больших временах приближенно описывается убывающей степенной функцией, а не экспонентой.

На рис. 1 и рис. 2 представлены результаты численного моделирования системы (27), (28) при следующих значениях параметров: $a = 0,1$; $d_1 = 1,8$; $d_0 = 1,2$; $S_0 = 3$; $S_1 = 1$ в среде Mathcad [8].

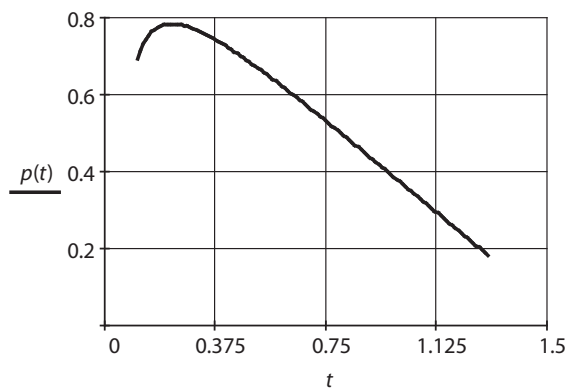


Рис. 1. Динамика цены товара

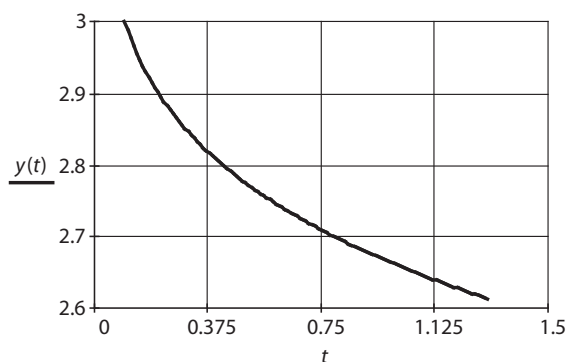


Рис. 2. Динамика изменения объема товара

Выводы. Рассмотренные три примера с различными механизмами учета эффекта последствия наглядно демонстрируют разнообразие динамических режимов идеа-

лизированной модели производственно-экономической системы. Разумеется, анализ таких моделей во всех рассмотренных нами случаях проведен исключительно на качественном уровне и не использует данных реально наблюдаемых экономических процессов. Необходимо также подчеркнуть, что использование идейных предпосылок распределенного запаздывания сводит задачу к решению линейного дифференциального уравнения с переменными по времени коэффициентами, что, в свою очередь, существенно расширяет класс решений при сохраняющейся неопределенности в выборе структурных параметров модели. На практике вышеуказанная проблема решается традиционными эконометрическими методами анализа временных рядов для цен и объемов произведенной продукции. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Воронин А. В.** Дискретная модель рыночной адаптации / А. В. Воронин, О. В. Гунько // Управління розвитком. – 2013. – Т. 6. – № 6. – С. 37 – 44.
- 2. Внукова Н. Н.** Адаптационные механизмы производственно-экономической системы / Н. Н. Внукова, А. В. Воронин, А. В. Бондаренко // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Випуск 253 : В 7 т. – Т. III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 765 – 774.
- 3. Гальперин В. М.** Микроэкономика. В 2-х т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – Т. 1. – 349 с.
- 4. Балацкий Е. В.** Рыночное ценообразование и производственные циклы / Е. В. Балацкий // Экономика и математические методы. – 2005. – Т. 41. – № 1. – С. 37 – 44.
- 5. Дёч Г.** Руководство к практическому применению преобразования Лапласа / Г. Дёч. – М. : Физматгиз, 1958. – 208 с.

6. Краснов М. Л. Интегральные уравнения / М. Л. Краснов. – М. : Наука, 1975. – 303 с.

7. Трикоми Ф. Дифференциальные уравнения / Ф. Трикоми. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1962. – 352 с.

8. Гунько О. В. Використання середовища Mathcad при вивченні навчальної дисципліни «Математика для економістів» / О. В. Гунько. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010, – 288 с.

REFERENCES

Balatskiy, E. V. "Rynochnoe tsenoobrazovanie i proizvodstvennyye tsikly" [Market pricing and production cycles]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, vol. 41, no. 1 (2005): 37-44.

Dech, G. *Rukovodstvo k prakticheskomu primeneniuiu preobrazovaniia Laplasa* [Guide to the Practical Application of the Laplace transform]. Moscow: Fizmatgiz, 1958.

Galperin, V. M., Ignatev, S. M., and Morgunov, V. I. *Mikroekonomika* [Microeconomics]. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola, 2000.

Hunko, O. V. *Vykorystannia seredovyshcha Mathcad pry vyvchenni navchalnoi dystsypliny «Matematyka dlia ekonomistiv»* [Using Mathcad environment in the study of the discipline "Mathematics for Economists"]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

Krasnov, M. L. *Integralnye uravneniia* [Integral equations]. Moscow: Nauka, 1975.

Trikomi, F. *Differentsialnye uravneniia* [Differential equations]. Moscow: Izdatelstvo inostrannoy literatury, 1962.

Vnukova, N. N., Voronin, A. V., and Bondarenko, A. V. "Adaptatsionnye mekhanizmy proizvodstvenno-ekonomicheskoi sistemy" [Adaptive mechanisms of production and economic system]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, no. 253 (2009): 765-774.

Voronin, A. V., and Gunko, O. V. "Diskretnaia model rynochnoi adaptatsii" [Discrete model of market adaptation]. *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 6, no. 6 (2013): 37-44.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ОБОРОТНОСТІ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЧМІЛЬ Г. Л., ГОРОШАНСЬКА О. О.

УДК 658.153.2

Чміль Г. Л., Горошанська О. О. Факторний аналіз оборотності капіталу підприємства

Мета статті полягає в розробці моделей детермінованого факторного аналізу оборотності капіталу підприємства. У статті обґрунтовано необхідність проведення факторного аналізу оборотності капіталу як важливої складової його методики. Акцентовано увагу на дослідженні чинників мікрорівня, які є сукупністю суб'єктів і сил, що знаходяться під безпосереднім контролем власників, керівників і персоналу підприємства. Визначено основні етапи проведення факторного аналізу. Проаналізовано сучасні підходи до побудови багатофакторної залежності оборотності капіталу підприємства. Обґрунтовано недоцільність використання деяких існуючих в економічній літературі факторних моделей аналізу коефіцієнта оборотності капіталу. Запропоновано моделі детермінованого факторного аналізу оборотності капіталу, які дозволяють оцінити вплив чинників різних рівнів і враховують наявність та ефективність використання ресурсів підприємства. Встановлено резерви прискорення оборотності капіталу досліджуваного підприємства.

Ключові слова: оборотність капіталу, детермінований факторний аналіз, чинники, резерви.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 8.

Чміль Ганна Леонідівна – аспірантка, кафедра економічного аналізу та статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: 777-anya@mail.ru

Горошанська Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу та статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: artvdlit3010@rambler.ru

УДК 658.153.2

UDC 658.153.2

Чмил А. Л., Горошанская Е. А. Факторный анализ оборачиваемости капитала предприятия

Chmil Hanna L., Goroshanskaya Elena A. Factor Analysis of the Company's Capital Turnover

Целью статьи является разработка моделей детерминированного факторного анализа оборачиваемости капитала предприятия. В статье обоснована необходимость проведения факторного анализа оборачиваемости капитала как важной составляющей его методики. Акцентируется внимание на исследовании факторов микроуровня, которые являются совокупностью субъектов и сил, находящихся под непосредственным контролем владельцев, руководителей и персонала предприятия. Определены основные этапы проведения факторного анализа. Проанализированы современные подходы к построению многофакторной зависимости оборачиваемости капитала предприятия. Обоснована нецелесообразность применения некоторых содержащихся в экономической литературе факторных моделей анализа коэффициента оборачиваемости капитала. Предложены модели детерминированного факторного анализа оборачиваемости капитала, которые позволяют оценить влияние факторов различных уровней и учитывают наличие и эффективность использования ресурсов предприятия. Определены резервы ускорения оборачиваемости капитала исследуемого предприятия.

The purpose of this paper is to develop models of deterministic factor analysis of capital turnover of the enterprise. The paper substantiates the need for factor analysis of capital turnover as an important component of his method. The attention is focused on the study of micro-level factors, which are a collection of entities and forces under the direct supervision of the owners, managers and personnel. The main stages of the factor analysis were defined. The contemporary approaches to building multi depending capital turnover of the enterprise were analyzed. The inappropriateness to apply some contained in the economic literature factor analysis models of capital turnover ratio. The models of deterministic factor analysis of capital turnover were suggested, which assess the influence of factors at different levels and take into account the availability and efficient use of resources of the enterprise. The reserves to accelerate capital turnover of the investigated enterprise were identified.

Key words: capital turnover, deterministic factor analysis, factors, reserves.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 8.

Ключевые слова: оборачиваемость капитала, детерминированный факторный анализ, факторы, резервы.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 10. **Библ.:** 8.

Чмил Анна Леонидовна – аспірантка, кафедра економічного аналізу та статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: 777-anya@mail.ru

Горошанская Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа и статистики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: artvdlit3010@rambler.ru

Chmil Hanna L. – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivka, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: 777-anya@mail.ru

Goroshanskaya Elena A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivka, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: artvdlit3010@rambler.ru

Нестабільні умови розвитку підприємств, високий рівень конкуренції та обмеженість фінансових ресурсів вимагають від їх керівників все більшої уваги до формування та використання капіталу. Ефективність використання капіталу впливає не лише на фінансові результати підприємства, а й на його фінансовий стан. Саме тому проблеми, пов'язані із забезпеченням ефективності ви-

користання капіталу, потребують подальшого вивчення та обумовлюють актуальність досліджуваної проблематики.

Ефективність використання капіталу підприємства оцінюється на підставі показників оборотності та рентабельності. Рентабельність капіталу відбиває результативність його використання і багато в чому залежить від оборотності. Оборотність капіталу характеризується кількістю оборотів

та тривалістю одного обороту у днях. Прискорення оборотності капіталу, а саме – збільшення кількості оборотів, сприяє зростанню рентабельності та свідчить про ефективне використання коштів, вкладених в активи підприємства.

Теоретико-методичні та практичні засади оцінки оборотності капіталу підприємства знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів. Серед них В. В. Ковальов, М. Д. Білик, Л. А. Лахтінова, М. Є. Мних, В. О. Подольська, О. В. Яріш, Г. В. Савицька, Ю. С. Цал-Цалко, Н. Й. Созанський, І. О. Бланк та інші. У своїх роботах автори розглядали питання, пов'язані з дослідженням сутності капіталу, процесів його формування та напрямів підвищення ефективності використання [1 – 7]. Проте потрібно відмітити, що питання методики аналізу оборотності капіталу на даний момент ще остаточно не вирішені та потребують подальшого вивчення.

Метою статті є розробка моделей детермінованого факторного аналізу оборотності капіталу підприємства.

Важливою складовою методичного забезпечення аналізу оборотності капіталу підприємства є з'ясування чинників, які впливають на зміну її рівня, та їх систематизація з урахуванням взаємодії підприємства із середовищем на макро-, мезо- та мікрорівні.

Макро- і мезооточення створюють загальні зовнішні умови, в яких функціонує підприємство, і визначають для нього та інших торгово-виробничих підприємств межі дозволеного та недозволеного.

Внутрішні умови функціонування підприємств обумовлюються сукупністю чинників мікрорівня. Їх слід розглядати як сукупність суб'єктів і сил, що знаходяться під безпосереднім контролем власників, керівників і персоналу підприємства та впливають на ефективність використання капіталу підприємства. На нашу думку, до цих чинників належать: забезпеченість підприємства фінансово-економічними ресурсами, організаційно-структурні зміни на підприємстві, ефективність розробки та реалізації маркетингової політики та політики менеджменту, політики управління капіталом.

Кількісно оцінити силу впливу окремих чинників на зміну рівня оборотності капіталу підприємства можливо лише в процесі факторного аналізу. Факторний аналіз – метод комплексного вивчення та виміру впливу чинників на результативний показник, який дозволяє представити у компактній формі узагальнену інформацію про структуру зв'язків між ознаками, що спостерігаються, на основі виділення деяких прихованих, безпосередньо не спостережуваних чинників [8].

Основні етапи проведення факторного аналізу:

1. Постановка мети аналізу, вибір чинників, які впливають на досліджуваний результативний показник.
2. Класифікація і систематизація чинників з метою забезпечення можливостей системного підходу.
3. Визначення форми залежності між чинниками та результативним показником.
4. Моделювання взаємозв'язків між результативним та факторними показниками, побудова економічно обґрунтованої (з позиції факторного аналізу) факторної моделі.
5. Розрахунок впливу чинників та оцінка ролі кожного з них у зміні величини результативного показника. Проводиться вибір прийому факторного аналізу та підготовка умов для його виконання, реалізація розрахункових процедур.

6. Формулювання висновків за результатами проведених досліджень, підготовка відповідних управлінських рішень.

Дослідження показало, що існує два основні підходи до вивчення закономірностей у факторному аналізі: детермінований і стохастичний. Детермінований підхід направлений на вивчення прямих зв'язків, коли зв'язок між результативним і факторними показниками є функціональним. Стохастичний підхід використовують для поглиблення детермінованого аналізу за чинниками, за якими не можна побудувати детерміновану модель (опосередковане вивчення зв'язків). У контексті важливості оперативного управління ефективністю використання капіталу підприємства інтерес представляє детермінований факторний аналіз.

Детермінований факторний аналіз оборотності капіталу підприємства передбачає побудову багатфакторної залежності з подальшим аналізом і виявленням впливу кожного окремого чинника на кінцевий результат. Факторними моделями залежності виступають алгоритми розрахунку показників оборотності. Вони можуть бути розширені залежно від глибини дослідження і потреб управління.

Оборотність капіталу підприємства характеризується коефіцієнтом оборотності (кількістю оборотів) і тривалістю одного обороту у днях. Для своєчасного виявлення потенційних можливостей прискорення оборотності капіталу низка економістів [1 – 3] пропонує використовувати таку факторну модель:

$$K_{OBK} = \frac{ЧВ}{K}, \quad (1)$$

де K_{OBK} – коефіцієнт оборотності капіталу, об.;
 $ЧВ$ – чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн;
 K – середній розмір капіталу, тис. грн.

З формули (1) видно, що коефіцієнт оборотності капіталу залежить від суми чистого доходу (виручки) від реалізації та середнього розміру капіталу. Це так звані чинники першого рівня, зміна яких обумовлює зміну оборотності капіталу (рис. 1).

З метою отримання однозначних результатів факторний аналіз коефіцієнта оборотності капіталу доцільно проводити з використанням інтегрального методу.

Застосування методів моделювання до початкової факторної моделі дозволяє отримати факторні залежності оборотності капіталу від чинників другого, третього та i -го рівнів.

На думку В. О. Подольської та О. В. Яріш, до чинників другого рівня, що впливають на зміну оборотності капіталу, слід віднести питому вагу власного капіталу в загальному його розмірі, коефіцієнт оборотності власного капіталу, питому вагу позикового капіталу в загальному його розмірі та коефіцієнт фінансування [3, с. 227 – 232]:

$$K_{OBK} = d_{BK} \cdot K_{OBVK}, \quad (2)$$

де d_{BK} – питома вага власного капіталу в загальному його розмірі, коеф.;

K_{OBVK} – коефіцієнт оборотності власного капіталу, об.

$$K_{OBVK} = d_{PK} \cdot K_{фин} \cdot K_{OBVK}, \quad (3)$$

де d_{PK} – питома вага позикового капіталу в загальному його розмірі, коеф.;

$K_{фин}$ – коефіцієнт фінансування (співвідношення між власним і позиковим капіталом), коеф.

На наш погляд, моделі (2) і (3) не викликають питань з точки зору правильності побудови, але дуже суперечли-

вою є доцільність їх використання. Обґрунтуймо свою точку зору.

По-перше, обидві моделі містять показник структури капіталу, який має прямий зв'язок з коефіцієнтом оборотності капіталу, тобто прискорення оборотності капіталу може відбутися в разі збільшення як питомої ваги власного капіталу, так і питомої ваги позикового капіталу. Але відомо, що при збільшенні питомої ваги власного капіталу автоматично відбувається зменшення питомої ваги позикового капіталу і навпаки. Отже, у зв'язку з неможливістю одночасного збільшення частки власного та частки позикового капіталу зміну його структури не можна розглядати як резерв прискорення оборотності капіталу підприємства.

По-друге, прискорення оборотності капіталу може відбутися у разі випереджальної динаміки чистого доходу (виручки) від реалізації продукції над динамікою суми капіталу. І немає значення, яким чином було сформовано капітал підприємства. Основну увагу слід зосередити на збільшенні чистого доходу (виручки) від реалізації продукції.

Відомо, що величина чистого доходу від реалізації залежить від чинників, що пов'язані з наявністю та ефективністю використання товарних запасів, трудових ресурсів та основних засобів. Взаємозв'язок коефіцієнта оборотності капіталу з даними чинниками можна подати у вигляді таких моделей:

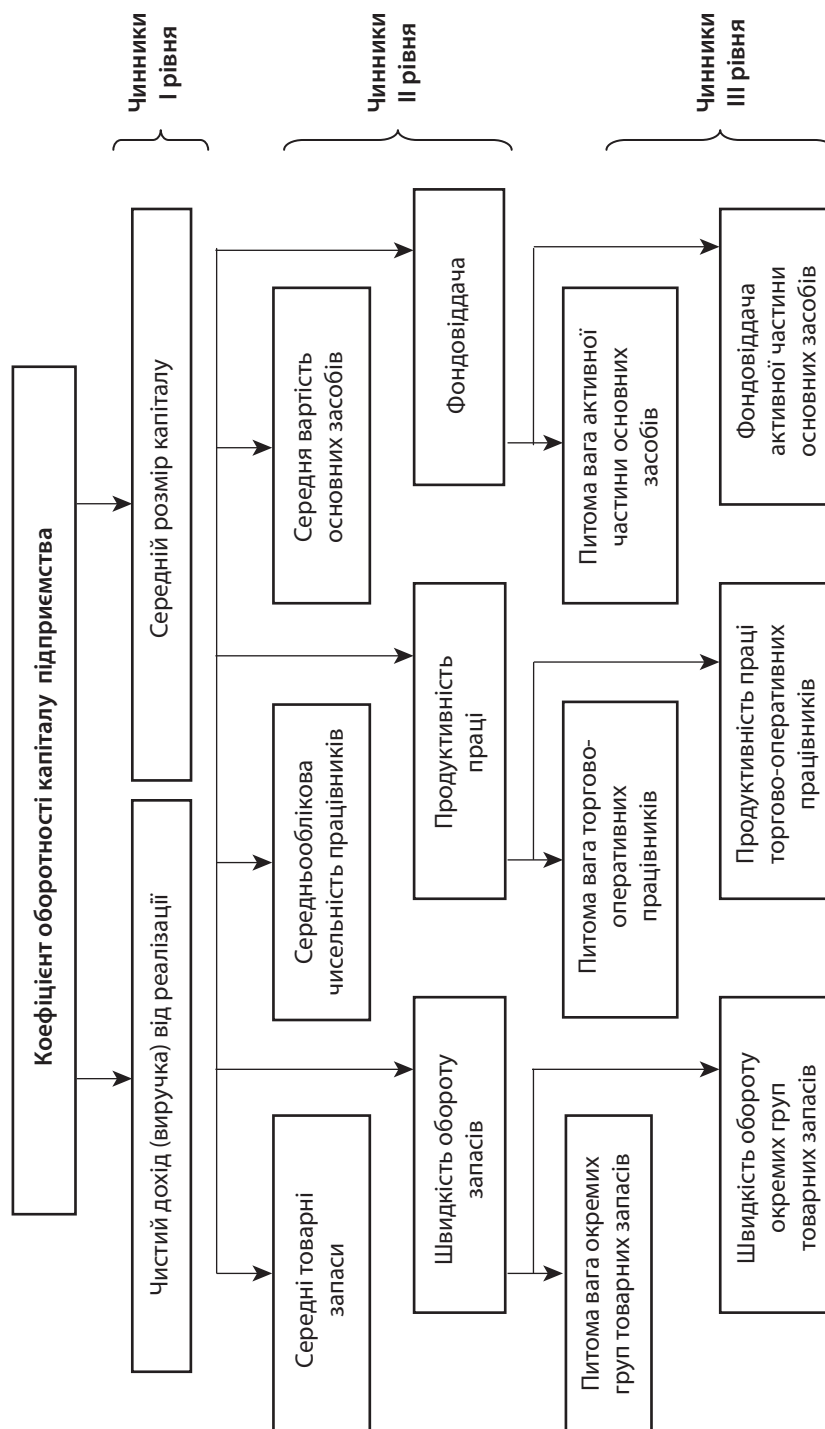


Рис. 1. Багаторівнева модель залежності коефіцієнта оборотності капіталу підприємства

$$K_{ОБК} = \frac{\bar{З} \cdot Ш}{К}, \quad (4)$$

де $\bar{З}$ – середні товарні запаси, тис. грн;
 $Ш$ – швидкість обороту запасів, об.

$$K_{ОБК} = \frac{\bar{Ч} \cdot ПП}{К}, \quad (5)$$

де $\bar{Ч}$ – середньооблікова чисельність, осіб;
 $ПП$ – продуктивність праці, тис. грн/особу.

$$K_{ОБК} = \frac{\bar{ОЗ} \cdot ФВ}{К}, \quad (6)$$

де $\bar{ОЗ}$ – середня вартість основних засобів, тис. грн;
 $ФВ$ – фондвіддача, грн.

Деталізація чинників другого рівня дозволяє розширити перелік чинників, що впливають на зміну рівня оборотності капіталу (див. рис. 1). А саме, доповнити його такими показниками:

- ✦ структура товарних запасів ($d_{ТЗ_i}$);
- ✦ оборотність окремих товарних груп ($Ш_i$);
- ✦ структура персоналу ($d_{Ч^{on}}$);
- ✦ продуктивність праці торгово-оперативних робітників ($d_{ОЗa}$);
- ✦ структура основних засобів ();
- ✦ фондвіддача активної частини основних засобів ($ФВ^a$).

Факторний аналіз коефіцієнта оборотності капіталу може бути проведений на підставі моделей, які відображають вплив чинників третього рівня і пов'язані з наявністю й ефективністю використання окремих видів ресурсів:

– товарних ресурсів

$$K_{ОБК} = \frac{\bar{ТЗ} \cdot \sum(d_{ТЗ_i} \cdot Ш_i)}{К}, \quad (7)$$

– трудових ресурсів

$$K_{ОБК} = \frac{\bar{Ч} \cdot d_{Ч^{on}} \cdot ПП^{on}}{К}, \quad (8)$$

– основних засобів

$$K_{ОБК} = \frac{\bar{ОЗ} \cdot d_{ОЗa} \cdot ФВ^a}{К}. \quad (9)$$

Розмір впливу чинників другого та третього рівня може бути визначений за допомогою методу пропорційного ділення:

$$\Delta K_{ОБК}(i) = \frac{\Delta ЧВ(i)}{\Delta ЧВ} \cdot \Delta K_{ОБК}(ЧВ), \quad (10)$$

де $\Delta ЧВ(i)$ – абсолютна зміна чистого доходу (виручки) від реалізації під впливом i -го чинника, тис. грн;

$\Delta ЧВ$ – абсолютна зміна чистого доходу (виручки) від реалізації, тис. грн;

$\Delta K_{ОБК}(ЧВ)$ – абсолютна зміна коефіцієнта оборотності капіталу під впливом зміни чистого доходу (виручки від реалізації), об.

Результати факторного аналізу оборотності капіталу торговельного підприємства ТОВ «Модус ЛТД» м. Харкова за запропонованою методикою наведено в *табл. 1*.

Розрахунки показали, що резервами прискорення оборотності капіталу досліджуваного підприємства можна вважати прискорення оборотності як товарних запасів у цілому, так і їх окремих груп, підвищення продуктивності праці торгово-оперативних працівників, збільшення питомої ваги активної частини основних засобів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на ефективність використання капіталу підприємства впливає низка чинників. Їх виявлення і дослідження є важливим завданням фінансових служб суб'єктів господарювання. Запропонована систематизація чинників мікрорівня, що впливають на зміну рівня оборотності капіталу підприємства, і моделі його факторного аналізу дозволяють комплексно оцінити рівень оборотності капіталу, дадуть можливість активно впливати на фінансово-господарську діяльність і тим самим сприяти підвищенню ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Перспективним напрямом подальших наукових досліджень вважаємо розробку методики аналізу оборотності капіталу, яка б враховувала макро-, мезо- та мікрорівні середовища підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства : монографія / Є. В. Мних [та ін.]. – К. : КНТЕУ, 2005. – 232 с.
2. **Бланк І. А.** Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с.
3. **Подольська В. О.** Фінансовий аналіз : навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
4. **Чмутова І.** Факторний аналіз функціонування капіталу підприємства / І. Чмутова, О. Лебідь // Економічний аналіз. – 2008. – № 18. – С. 252 – 259.
5. **Созанський Л. Й.** Факторний аналіз ефективності використання капіталу будівельними підприємствами України // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 200 – 206.
6. **Авдей О. К.** Теоретичні аспекти оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства / О. К. Авдей // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – С. 142 – 145.
7. **Самойлова Т. А.** Аналіз ефективності використання власного і позикового капіталу підприємства // Вісник наукових праць ВНАУ. Сер. : Економічні науки. – 2012. – № 3, Т. 2. – С. 173 – 178.
8. **Зоріна О. М.** Методологічні підходи в економічному аналізі / О. М. Зоріна // Вісник ЖДТУ. Сер. Економічні науки. – 2011. – № 1(55). – С. 89 – 91.

REFERENCES

- Avdiei, O. K. "Teoretychni aspekty otsinky efektyvnosti vykorystannia finansovykh resursiv pidpriemstva" [Theoretical aspects of evaluating the effectiveness of the use of financial resources]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 5 (2010): 142-145.
- Blank, I. A. *Upravlenie formirovaniem kapitala* [Manage capital formation]. Kyiv: Nika-Tsentr, 2000.
- Chmutova, I., and Lebid, O. "Faktorny analiz funktsionuvannia kapitalu pidpriemstva" [Factor analysis of the functioning of the capital of the company]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 18 (2008): 252-259.
- Mnykh, Ye. V. *Analiz i kontrol v systemi upravlinnia kapitalom pidpriemstva* [Analysis and control in the management of a capital company]. Kyiv: KNTEU, 2005.
- Podolska, V. O., and Yarish, O. V. *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.
- Sozanskyi, L. I. "Faktorny analiz efektyvnosti vykorystannia kapitalu budivelnymy pidpriemstvamy Ukrainy" [Factor analysis

Узагальнення впливу чинників на зміну коефіцієнту оборотності капіталу ТОВ «Модус ЛТД» за 2012 – 2013 рр.

| Показник | У 2013 р. порівняно з 2012 р. | | |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------|----------------|
| | Зміна показника-чинника | Вплинули на коефіцієнт оборотності капіталу в бік | |
| | | збільшення, об. | зменшення, об. |
| Фактори I рівня | | | |
| 1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн | 166,9 | 0,018 | – |
| 2. Середній розмір капіталу, тис. грн | 2576,4 | – | –0,269 |
| Разом | – | – | –0,251 |
| Фактори II рівня | | | |
| 1. Середні товарні запаси, тис. грн | 6,3 | 0,308 | – |
| 2. Швидкість обороту запасів, об. | –132,66 | – | –0,290 |
| 3. Середньооблікова чисельність працівників, осіб | 1,0 | 0,031 | – |
| 4. Продуктивність праці, тис. грн | –5,303 | – | –0,013 |
| 5. Середня вартість основних засобів, тис. грн | 24,7 | 0,004 | – |
| 6. Фондовіддача, грн | 0,030 | 0,014 | – |
| Фактори III рівня | | | |
| 1. Питома вага окремих груп товарних запасів, коеф. | x | – | –0,004 |
| 2. Швидкість обороту окремих груп товарних запасів, об. | x | – | –0,286 |
| 3. Питома вага торгово-оперативних працівників, коеф. | 0,012 | 0,012 | – |
| 4. Продуктивність праці торгово-оперативних працівників, тис. грн | –13,5 | – | –0,025 |
| 5. Питома вага активної частини основних засобів, коеф. | –0,001 | – | –0,001 |
| 6. Фондовіддача активної частини основних засобів, грн | 0,056 | 0,015 | – |
| Загальна зміна коефіцієнта оборотності капіталу, об. | –0,251 | x | x |

of the efficiency of capital construction companies in Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.7 (2009): 200-206.

Samoilova, T. A. "Analiz efektyvnosti vykorystannia vlasnoho i pozykovoho kapitalu pidpriemstva" [Analysis of the effectiveness

of the use of equity and debt the company]. *Visnyk naukovykh prats VNAU. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 2, no. 3 (2012): 173-178.

Zorina, O. M. "Metodolohichni pidkhody v ekonomichnomu analizi" [Methodological Approaches in the economic analysis]. *Visnyk ZhDTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 1 (55) (2011): 89-91.

МЕТОДИ ВИБОРУ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 СЕНДЗЮК М. А., НАУМЕНКО І. В.

УДК 330.526.35:658.115.33

Сендзюк М. А., Науменко І. В. Методи вибору ключових показників оцінки ефективної діяльності підприємств

Мета статті – проведення досліджень п'яти етапів господарської діяльності для подальшого визначення методів і моделей, на підставі яких буде здійснено впровадження ЗСП на підприємствах залізничного транспорту (розробка ділової ситуації, вибір пріоритетів, обґрунтування витрат, відстеження ймовірних вигод, оцінка результатів). На основі факторного аналізу буде зменшено кількість факторів впливу на діяльність підприємства, а також отримані моделі, що описують зв'язок, між перспективами підприємства (фінанси, внутрішні процеси, зовнішні процеси), з визначенням кількості основних факторів впливу і виділенням основних показників, вплив яких найбільш значимо для кінцевої цілі підприємства – збільшення обсягів продажу продукції. Порівняльний аналіз отриманих результатів (факторів) дасть можливість виявити прогресивні тенденції підвищення ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів та дозволить визначити величину показника, що моделюється, в чистому вигляді (тобто тільки за рахунок виділення головних компонент) та визначити шляхи поліпшення діяльності підприємства зі збільшенням обсягів продажів.

Ключові слова: збалансована система показників (ЗСП), факторний аналіз, фактор, моделі взаємозв'язку складових підприємства
Рис.: 7. **Табл.:** 4. **Формул:** 2. **Бібл.:** 7.

Сендзюк Мирон Ананійович – кандидат економічних наук, доцент, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: sendzuk@bk.ru

Науменко Ірина Віталіївна – асистент, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: utkaira@ukr.net

УДК 330.526.35:658.115.33

UDC 330.526.35:658.115.33

Сендзюк М. А., Науменко І. В. Методы выбора ключевых

показателей оценки эффективности деятельности предприятия

Цель статьи – проведение исследований пяти этапов хозяйственной деятельности для дальнейшего определения методов и моделей, на основании которых будет осуществлено внедрение ЗСП на предприятиях железнодорожного транспорта (разработка деловой ситуации, выбор приоритетов, обоснование затрат, отслеживание вероятных выгод, оценка результатов). На основе факторного анализа будет уменьшено количество факторов влияния на деятельность предприятия, а также получены модели, описывающие связь между перспективами предприятия (финансы, внутренние процессы, внешние процессы), с определением количества основных факторов влияния и выделением основных показателей, влияние которых наиболее значимо для конечной цели предприятия – увеличение объемов продаж продукции. Сравнительный анализ полученных результатов (факторов) даст возможность выявить прогрессивные тенденции повышения эффективности использования производственных и финансовых ресурсов и позволит определить величину моделируемого в чистом виде показателя (т. е. только за счет выделения главных компонент) и определить пути улучшения деятельности предприятия с увеличением объемов продаж.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей (ССП), факторный анализ, фактор, модели взаимосвязей составляющих предприятия.
Рис.: 7. **Табл.:** 4. **Формул:** 2. **Библ.:** 7.

Сендзюк Мирон Ананьевич – кандидат экономических наук, доцент, профессор, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: sendzuk@bk.ru

Науменко Ирина Витальевна – ассистент, кафедра информационных систем в экономике, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: utkaira@ukr.net

Sendzyuk Miron A., Naumenko Irina V. Methods of Selecting Key Indicators to Assess the Effectiveness of the Company

The purpose of the article is to research the five stages of economic activities to further define the methods and models, based on which the implementation of the BSI at railway transport enterprises (development of the business situation, the choice of priorities, cost justification, tracking the likely benefits, evaluation of results) will be carried out. On the basis of factor analysis the number of factors that influence the activity of the enterprise will be reduced, as well as models describing the relationship between the prospects of the company (finance, internal processes, external processes) will be presented, with the main factors determining the amount of influence and evolution of the main indicators, whose effect is most significant for the final business objectives – increasing sales volumes. Comparative analysis of the results (factors) will provide an opportunity to identify the progressive tendencies of production efficiency and financial resources will determine the magnitude of the simulated pure index (i.e., only through the allocation of principal component analysis) and identify ways to improve the performance of the company with increased sales.

Key words: Balanced System of Indices (BSI), factor analysis, factor, model of association of enterprise components.
Pic.: 7. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 7.

Sendzyuk Miron A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: sendzuk@bk.ru

Naumenko Irina V. – Assistant, Department of Information Systems in the economy, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: utkaira@ukr.net

Ведення виробничої діяльності в сучасних умовах ринкової економіки вимагає від управління підприємством освоєння механізмів адаптації поточної діяльності до стратегічних цілей, у результаті чого здійснюється пошук нових засобів оцінки ефективності функціонування системи управління підприємством. У таких умовах підприємства звертаються не тільки до ре-

зультатів узагальнення вітчизняного досвіду управління виробництвом, але й активно застосовують досягнення закордонних фахівців у сфері стратегічного управління підприємством. Тенденції сучасного менеджменту такі, що і розроблення стратегії підприємства, і оцінка її ефективності все частіше здійснюються за допомогою відповідних систем показників.

Метою статті є проведення дослідження методів і моделей на основі яких відбудеться впровадження ЗСП на підприємствах залізничного транспорту. Отримані моделі повинні описувати зв'язок між перспективами підприємства (фінанси, внутрішні та зовнішні процеси), визначити основні фактори впливу та виділяти основні показники, вплив яких найбільш значущий на кінцеву мету підприємства. Розрахунки виконані за допомогою програми SPSS.

За результатами аналізу літературних джерел [1 – 6] були отримані такі методи та моделі, як обґрунтування витрат, відстеження можливих вигод, оцінка результатів діяльності, ABC-аналіз, економіко-математичні та статистичні методи, зокрема факторний аналіз. Усі вищеперелічені методи не враховують специфіку досліджуваного об'єкта (підприємств з ремонту та побудови вагонів), тому виникла потреба в моделях взаємоз'язку між складовими підприємства (фінанси, внутрішні та зовнішні процеси).

Особливе місце серед методик застосування систем показників сьогодні займає розроблена американськими вченими Р. Капланом і Д. Нортеном [1] збалансована система показників (ЗСП). У роботі Каңдаліцина В. Г. [3] проаналізовано роль використання ЗСП у процесі управління підприємствами пострадянського простору. На сьогодні вітчизняні підприємства, вирішуючи проблеми оцінки ефективності своєї діяльності, усе активніше звертаються до ЗСП.

У концепції ЗСП управління на основі видів господарської діяльності (*Activity-based management – ABM*) і застосовуваний у рамках управління розрахунком їхньої собівартості (*Activity-based costing ABC*), з одного боку, і загальне управління на основі якості (*Total quality management – TQM*), з іншого, являють собою дві найважливіші ініціативи, що здатні радикально поліпшити операційні процеси [1, с. 96 – 108]. Менеджмент на основі видів господарської діяльності складається з п'яти етапів: розроблення ділової ситуації, вибір пріоритетів, обґрунтування витрат, відстеження можливих вигод, оцінка результатів.

Необхідно виконати дослідження вищевказаних етапів для подальшого визначення методів і моделей, на основі яких здійснимо впровадження ЗСП на підприємствах залізничного транспорту.

Етап розроблення ділової ситуації повинен бути пов'язаний з виявленням можливостей скорочення витрат і підвищення ефективності роботи підприємства. Як правило, аналіз витрат за видами діяльності показує, наскільки великі витрати на неефективні види роботи. Для того, щоб дослідити методи визначення ключових показників оцінки ефективної діяльності підприємств, необхідно проаналізувати стан підприємств. Розглянемо витрати по підприємствах залізничного транспорту України за 5 років (з 2008 по 2012 рр.), за кожний місяць (рис. 1). Порівняльний аналіз витрат на виробництво проведено по трьох великих вагоноремонтних заводах України: N1, N2, N3 (див. рис. 1).

За даними, що представлені на рис. 1, видно, що витрати підприємств залізничного транспорту мають сезонний характер. У період з квітня по жовтень кількість замовлень і витрати зростають, в інші місяці кількість замовлень йде на спад. За підсумками 2008 – 2009 рр. ринок вагоноремонтної продукції показав падіння у розмірі 30 – 35%. У зв'язку із загальним економічним спадом у країні та світі в другій половині 2008 р. у цьому періоді відмічається зниження обсягів виробництва на 2,4%, яке продовжилось і у 2009 р., але з 2010 р. по 2012 р. ситуація покращалась, і показники зросли. Найбільший попит на ремонт вагонів спостерігається в черні, липні, серпні; на побудову вагонів – у березні, квітні.

Для проведення обґрунтованого аналізу факторів, що впливають на діяльність економічного об'єкта, останнім часом все ширше застосовуються економіко-математичні та статистичні методи, зокрема факторний аналіз [6].

Як відмічено в роботі [2], етап вибору пріоритетів повинен фокусуватися на використанні моделей ABC-аналізу з метою виявлення проектів, що не мають високої фінансової віддачі.

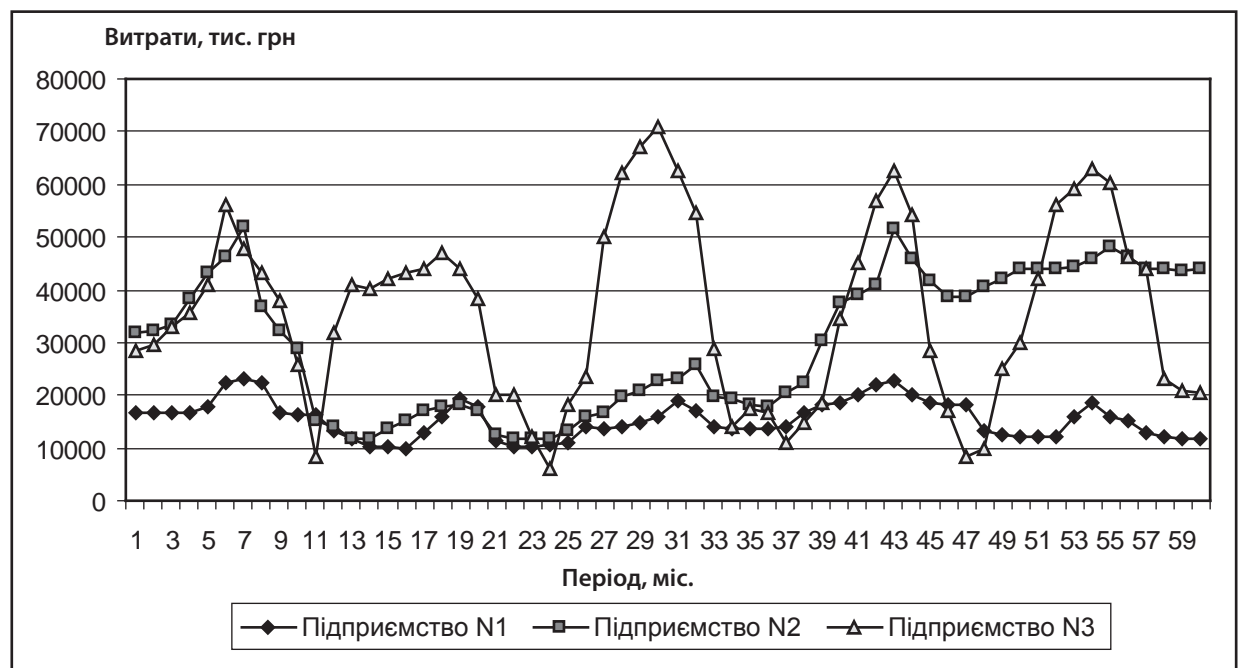


Рис. 1. Витрати підприємств залізничного транспорту за 2008 – 2012 рр. по місяцях

У роботі Р. Каплан і Д. Нортон [1] відмічено, що процес удосконалювання з ефективністю 50 чи навіть 100 %, що охоплює менш 0,01 % усіх витрат організації, не принесе їй відчутних вигод. Але потрібно зауважити, що результати АВС-аналізу не можуть служити постійним операційним інструментом поліпшення діяльності підприємства.

Економіко-математичні моделі все частіше застосовують на таких етапах господарської діяльності, як обґрунтування витрат, відстеження можливих вигод, оцінка результатів діяльності та інше, які не дають достатньо повної характеристики стану підприємства. Тому виникає необхідність дослідження моделей взаємоз'язку між складовими ЗСП. Розглянемо такі варіанти взаємоз'язків: «фінанси» і «внутрішні процеси», «фінанси» і «зовнішні процеси», «внутрішні процеси» та «зовнішні процеси».

Етап обґрунтування витрат у першу чергу ґрунтується на відповідності продукції сертифікату. Однак цей підхід накладає обмеження на процес удосконалення продукції. Доречно поряд з витратами на стабілізацію відповідності продукції сертифікату закладати в кошторисах статей витрати, що пов'язані з удосконаленням продукції, досягненням відповідності продукції чеканням клієнтів. Реалізація цього підходу вимагає переходу на нові норми і стандарти, що пов'язані з досягненням більш високого рівня виробництва, і часто вимагає додаткових витрат. А ці витрати потребують нового обґрунтування.

Етап відстеження можливих вигод пов'язаний із моніторингом процесів, що поліпшують діяльність підприємства. Реалізація цього етапу вимагає виявлення ресурсів, у використанні яких відпадає потреба. Таким чином, підприємство повинно постійно робити переоцінку і перерозподіл ресурсів (матеріальних, персоналу, обладнання і т. ін.), спрямовуючи їх на той чи інший вид діяльності або бізнес-процес.

Виявлення оптимального поєднання собівартості та якості продукції дозволяє визначити таку ціну виробів, що забезпечує економічну стійкість і конкурентноздатність підприємства. Традиційний розрахунок собівартості мето-

дом підсумовування усіх витрат не завжди дозволяє це зробити оперативно. Тому потрібно застосувати такий підхід, який дозволить з високим ступенем точності врахувати інфляційні процеси, кон'юнктуру ринку і динаміку виробничого процесу. Одним із сучасних підходів у рішенні таких задач є факторний аналіз, заснований на визначенні головних факторів, що впливають на величину собівартості, і побудові математичної моделі, що використовує дані фактори та дозволяє знаходити оптимальні рішення. На *рис. 2* представлені статистичні дані собівартості продукції трьох підприємств залізничного транспорту України за п'ять років.

Собівартість продукції збільшилась в 2012 р. у порівнянні з 2008 р. у середньому на 25 %. Далі в роботі прагнемо зменшити собівартість. Тому під факторами зниження собівартості розуміють сукупність дій або заходів, здійснення яких приводить до зниження собівартості продукції. При факторному аналізі в нашому дослідженні доцільно виділяти такі виробничі фактори: засоби праці, предмети праці й саму працю.

Проведення аналізу автори рекомендують здійснювати не за економічними елементами, а за статтями витрат, які відповідають певним рахункам бухгалтерського обліку. Таким чином, даними для аналізу можуть виступати дані оборотно-сальдового балансу підприємства.

У свою чергу, відповідно до облікової класифікації витрат за статтями витрат, до факторів зниження собівартості можна віднести: підвищення продуктивності праці, впровадження передової техніки і технології, більш продуктивне використання устаткування, здешевлення заготівель і краще використання предметів праці, скорочення адміністративно-управлінських та інших накладних витрат, скорочення або ліквідацію непродуктивних витрат і втрат.

Необхідно дослідити методи вибору ключових показників оцінки ефективної діяльності підприємств залізничного транспорту для застосування даних методів у ЗСП.

Розглянемо факторний аналіз, який повинен ґрунтуватися на використанні сукупності методів, що на основі реально існуючих зв'язків дозволяють виявити узагальню-

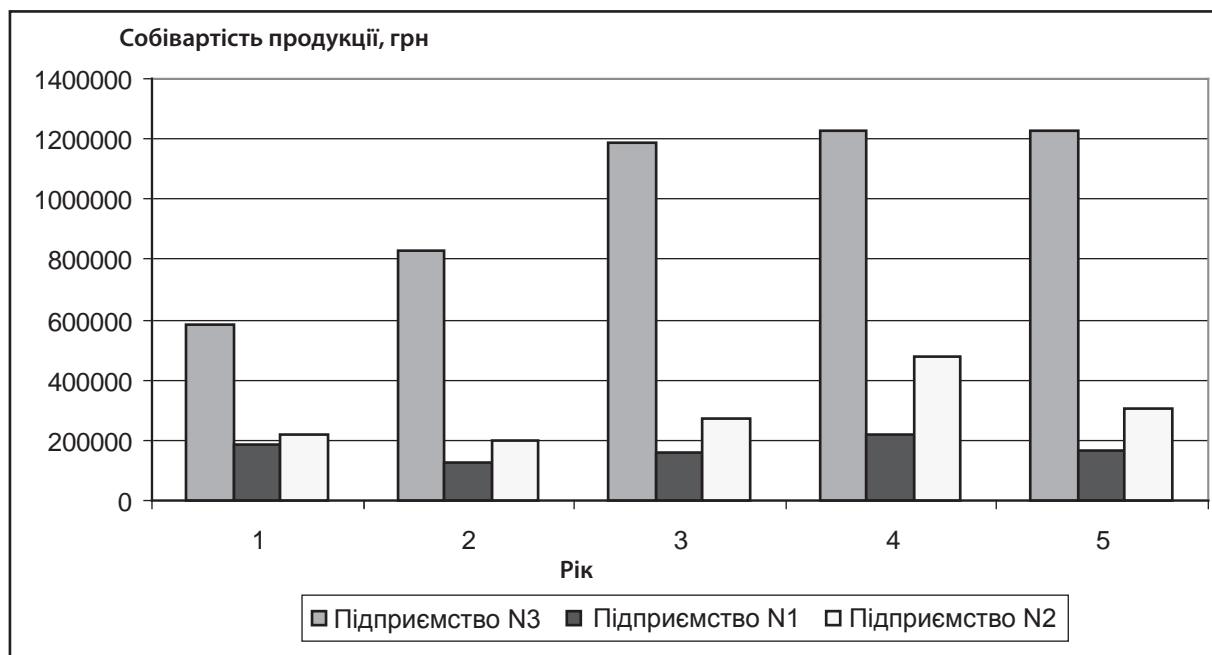


Рис. 2. Собівартість продукції за 2008 – 2012 рр.

ючі характеристики організаційної структури і механізм розвитку досліджуваних явищ і процесів [6].

Набір методів факторного аналізу в даний час досить великий, нараховує десятки різних підходів і методів оброблення даних. При проведенні дослідження наших об'єктів (підприємств залізничного транспорту) можна використовувати такі методи факторного аналізу: метод головних компонент Г. Хотеллінга; прості методи факторного аналізу (однофакторна модель Ч. Спірмена, біфакторна модель Г. Хользінгера, центроїдний метод Л. Терстоуна); апроксимуючі методи факторного аналізу (груповий метод Л. Гуттмана та П. Хорста, метод головних факторів Г. Томсона, метод максимального правдоподібності Д. Лоулі, метод мінімальних залишків Г. Харман, метод альфа-факторного аналізу Г. Кайзера та І. Кеффри, метод канонічного факторного аналізу К. Рао) [4].

Практично у всіх методах факторного аналізу дисперсія елементарних ознак пояснюється не в повному обсязі, визнається, що частина дисперсії залишається нерозпізнаною як характерність. Фактори виділяються послідовно: перший пояснює найбільшу частку варіації елементарних ознак, потім другий пояснює меншу, другу після першого фактора частину дисперсії, і т. д. Процес виділення факторів може бути перерваний на будь-якому кроці, якщо прийняте рішення про достатність частки поясненої дисперсії елементарних ознак. Головна перевага цих методів у тому, що вони дозволяють з великого числа вихідних факторів виділити менше число узагальнюючих факторів і тим самим спростити модель. Але при цьому виникає проблема вибору оптимального методу факторного аналізу, який би підійшов для рішення поставленої задачі вдосконалення інформаційної системи на основі ЗСП.

Для вирішення даної задачі застосуємо метод головних компонент. Тому необхідно визначити основні переваги цього методу перед іншими методами факторного аналізу. Усі ці переваги і недоліки випливають з особливостей методів. Так, метод головних компонентів має перевагу перед простими методами факторного аналізу, що полягає в тому, що, на відміну від цих методів, він здатний виявити достатнє число характерних факторів при факторному аналізі. Перевагою використання методу головних компонентів перед груповим методом є те, що він не вимагає попереднього добору груп елементарних ознак, а це дозволяє спростити аналіз.

Методи мінімальних залишків, максимальної правдоподібності, альфа-факторного аналізу, канонічного факторного аналізу відносяться до оптимізаційних і тому не підходять для вирішення поставленої задачі.

Метод головних компонентів відрізняється від методу головних факторів простішою логічною конструкцією, і водночас на його прикладі стають зрозумілими загальна ідея і цільові настанови численних методів факторного аналізу.

Таким чином, вважаємо найбільш придатним для рішення задачі вдосконалення інформаційної системи підприємства з побудови та ремонту вагонів саме метод головних компонентів.

Відмітимо, що метод головних компонентів (МГК, у англійській літературі – *principal component analysis, PCA*) – один з найбільш поширених методів факторного аналізу.

Суть методу полягає в тому, що при проведенні дослідження потрібно найбільш повно проаналізувати різні показники, що характеризують стан підприємства. Для цього необхідно привести їх до меншого числа деяких факторів.

Розглянемо рішення чи розв'язання задачі з використанням таких показників (ознак) по трьох перспективах, які містяться у стандартних формах бухгалтерської та статистичної звітності. Розрахунки показників ведуться за заданими методиками (продуктивність, результативність, ефективність, питомий час на виправлення браку тощо).

Таким чином, показники, що відібрані у відповідності з економічною теорією [3], зв'язані з використанням засобів праці (фондовіддача, питома вага активної частини ОВФ), предметів праці (матеріалоємність і енергоємність продукції) і робочої сили (чисельність, середньорічна заробітна плата і продуктивність праці одного робітника).

Для аналізу вихідних показників були відібрані узагальнюючі показники, зокрема продуктивність праці, матеріалоємність продукції, а також такі показники науково-технічного прогресу, як технічне відновлення продукції та підвищення її якості. При побудові системи показників враховувалася необхідність включення до її складу ознак, що характеризують питому вагу витрат на управління й обслуговування виробництва (питома вага загальновиробничих витрат і покупних напівфабрикатів, що припадають на гривню вартості товарної продукції). При побудові системи вихідних даних потрібно використовувати нормовані показники (розподіл на величину максимального значення фактора), тому що вихідні дані вимірюються в неперівнянних величинах.

Факторний аналіз представляє собою групу методів, які дозволяють зменшити кількість показників та їх узагальнення. Схему моделі факторного аналізу представлено на рис. 3.

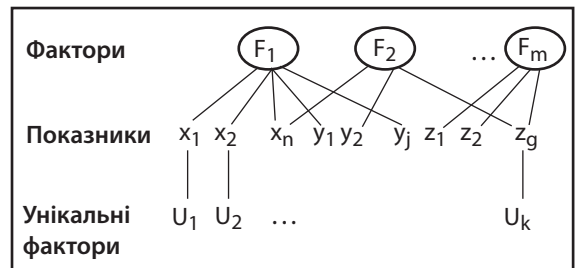


Рис. 3. Модель факторного аналізу

Фактор – латентний показник, який будується таким чином, щоб можливо було пояснити кореляцію між набором наявних показників [6].

Кожна змінна факторного аналізу виражається як лінійна комбінація латентних факторів:

$$X_i = a_{i1} \cdot F_1 + a_{i2} \cdot F_2 + \dots + a_{im} \cdot F_m + U_i, \quad (1)$$

де X_i – показник; i – кількість показників; a_{im} – факторне навантаження i для кожної m -ї компоненти; m – кількість факторів.

І навпаки, латентні фактори також можна виразити лінійними комбінаціями досліджуваних показників:

$$F_1 = b_{11} \cdot x_1 + b_{12} \cdot x_2 + \dots + b_{1k} \cdot x_k, \quad (2)$$

де b_i – коефіцієнт значення факторів для x_i .

Для встановлення причин і наслідків успішної реалізації стратегії необхідно побудувати моделі взаємоз'язку між складовими ЗСП. Для побудови моделі взаємоз'язку складових «фінанси» і «внутрішні процеси» застосуємо програму SPSS [7].

Визначимо доцільність проведення факторного аналізу (рис. 4). Нульову гіпотезу про те, що кореляційна матриця є одиничною, відхиляємо на основі критерію сферичності Барлетта. Приближене значення статистики дорів-

нює 0,002831 зі ступенем свободи 78. Значення статистики КМО (0,626) більше, ніж 0,5. **Висновок:** факторний аналіз є оптимальним методом для аналізу кореляційної матриці. Після перевірки й отримання позитивного результату перейдемо до наступного етапу факторного аналізу.

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|-------------------------------------------------|-------------------|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy | | ,626 |
| Bartlett's Test of Sphericity | Approx Chi-Square | 2,831E3 |
| | df | 78 |
| | Sig | ,000 |

Рис. 4. Ступінь адекватності вибірки

Застосуємо метод головних компонент (МГК), який заснований на визначенні мінімального числа факторів, що роблять найбільший внесок у дисперсію даних. Вони називаються головними компонентами.

Після МГК добре використовувати багатогране шкалювання.

Таблиця 1

Таблиця спільностей

| | Initial | Extraction |
|----------|---------|------------|
| x_3 | 1,000 | ,858 |
| x_4 | 1,000 | ,938 |
| x_5 | 1,000 | ,581 |
| x_6 | 1,000 | ,429 |
| x_7 | 1,000 | ,975 |
| x_8 | 1,000 | ,996 |
| x_9 | 1,000 | ,887 |
| x_{10} | 1,000 | ,113 |
| y_1 | 1,000 | ,950 |
| y_3 | 1,000 | ,998 |
| y_{14} | 1,000 | ,892 |
| y_{16} | 1,000 | ,930 |
| y_{18} | 1,000 | ,986 |

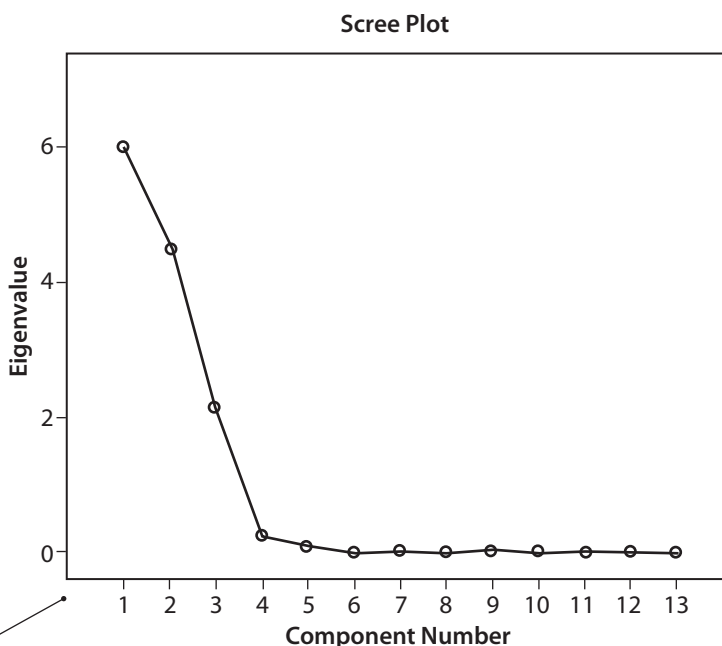
Дані з табл. 1 показують, яку частину дисперсії кожної із включених в аналіз змінних пояснює запропонована факторна модель. Наприклад, y_3 на 99,8% пояснюється запропонованою моделю. Якщо значення Extraction (видобуток) невелике, змінну необхідно виключити з аналізу. Initial (початковий) рівні одиниці, – це діагональ кореляційної матриці.

На основі даних табл. 2 видно, що перша головна компонента пояснює 42,6%, друга – 38,42%. Усього в моделі відібрано два фактори, які пояснюють 81,02% загальної дисперсії.

Визначення кількості факторів, метод «шебня», або «діаграма розсіювання», показано на рис. 5.

Рис. 6. показує кореляцію між факторами: – перший фактор F_1 (ефективність виробництва) має високу кореляцію з $x_3, x_4, x_5, x_8, y_1, y_{14}$;

Рис. 5. Графік визначення числа факторів



– другий фактор F_2 (фактор виробничої рентабельності) має високу кореляцію з x_4, x_7, y_1 .

Матриця факторних навантажень після обертання зображена на рис. 7. Після обертання матриця факторних навантажень стає більш зручною. Усі навантаження стають великими або малими, що спрощує їх інтерпретацію. Використано метод Varimax (обертання, яке максимізує дисперсію).

Далі аналізуємо матрицю коефіцієнтів значення факторів (табл. 3), де значення фактора – це сумарне значення факторів, отримане для кожного показника на основі розрахунків. Отримуємо:

Модель взаємоз'язку складових «фінанси» та «внутрішні процеси»:

$$F_1 = 0.169 \cdot x_3 + 0.18 \cdot x_4 + 0.084 \cdot x_5 + 0.115 \cdot x_6 + 0.024 \cdot x_7 - 0.004 \cdot x_8 - 0.079 \cdot x_9 - 0.011 \cdot x_{10} + 0.181 \cdot y_1 - 0.011 \cdot y_3 + 0.172 \cdot y_{14} - 0.174 \cdot y_{16} - 0.057 \cdot y_{18};$$

$$F_2 = -0.13 \cdot x_3 - 0.048 \cdot x_4 + 0.097 \cdot x_5 + 0.009 \cdot x_6 - 0.201 \cdot x_7 + 0.199 \cdot x_8 + 0.19 \cdot x_9 + 0.069 \cdot x_{10} - 0.039 \cdot y_1 + 0.201 \cdot y_3 - 0.013 \cdot y_{14} + 0.006 \cdot y_{16} - 0.171 \cdot y_{18};$$

- де x_3 – валовий прибуток, тис. грн;
 x_4 – витрати на оплату праці, тис. грн;
 x_5 – амортизація, тис. грн;
 x_6 – витрати на оплату товарів та послуг, тис. грн;
 x_7 – додана вартість, тис. грн;
 x_8 – капітальні витрати, тис. грн;
 x_9 – середня чисельність робітників, од.;
 x_{10} – сума коштів з зовнішніх джерел, тис. грн;
 y_1 – продуктивність, грн/люд;
 y_3 – результативність;
 y_{14} – фондовідача, тис. грн;
 y_{16} – матеріалоємність продукції;
 y_{18} – коефіцієнт змінності робітників.

На основі табл. 4 можна зробити висновок, що залишки між спостереженнями і відтвореними кореляціями становлять 28 (35,0%) незбудкових залишків по модулю більших, ніж 0,05. Модель якісна на 65%.

Для побудови моделі взаємоз'язку складових «фінанси» та «зовнішні процеси» також застосуємо програму SPSS.

Загальна дисперсія

| Total Variance Explained | | | | | | | | | |
|--------------------------|---------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|-----------------------------------|---------------|--------------|
| Component | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | | Rotation Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 6,025 | 46,349 | 46,349 | 6,025 | 46,349 | 46,349 | 5,539 | 42,607 | 42,607 |
| 2 | 4,508 | 34,676 | 81,025 | 4,508 | 34,676 | 81,025 | 4,994 | 38,419 | 81,025 |
| 3 | 2,126 | 16,356 | 97,381 | | | | | | |
| 4 | ,239 | 1,836 | 99,217 | | | | | | |
| 5 | ,070 | ,536 | 99,753 | | | | | | |
| 6 | ,020 | ,150 | 99,903 | | | | | | |
| 7 | ,011 | ,084 | 99,988 | | | | | | |
| 8 | ,001 | ,009 | 99,996 | | | | | | |
| 9 | ,000 | ,002 | 99,999 | | | | | | |
| 10 | ,000 | ,001 | 99,999 | | | | | | |
| 11 | 5,722E-5 | ,000 | 100,000 | | | | | | |
| 12 | 6,757E-6 | 5,198E-5 | 100,000 | | | | | | |
| 13 | 1,372E-6 | 1,056E-5 | 100,000 | | | | | | |

| | Component | |
|-----------------|-----------|-------|
| | 1 | 2 |
| x ₃ | ,792 | ,480 |
| x ₄ | ,728 | ,638 |
| x ₅ | ,748 | |
| x ₆ | ,601 | |
| x ₇ | -,565 | ,810 |
| x ₈ | ,658 | -,750 |
| x ₉ | | -,907 |
| x ₁₀ | | |
| y ₁ | ,763 | ,606 |
| y ₃ | ,629 | -,776 |
| y ₁₄ | ,810 | ,485 |
| y ₁₆ | -,845 | -,465 |
| y ₁₈ | -,865 | ,488 |

Рис. 6. Матриця факторних навантажень

| | Component | |
|-----------------|-----------|-------|
| | 1 | 2 |
| x ₃ | ,925 | |
| x ₄ | ,962 | |
| x ₅ | ,535 | ,543 |
| x ₆ | ,643 | |
| x ₇ | | -,988 |
| x ₈ | | ,991 |
| x ₉ | | ,981 |
| x ₁₀ | | |
| y ₁ | ,972 | |
| y ₃ | | ,996 |
| y ₁₄ | ,943 | |
| y ₁₆ | -,960 | |
| y ₁₈ | -,437 | -,892 |

Рис. 7. Матриця факторних навантажень після обертання

Аналогічно виконуємо перевірку на доцільність застосування факторного аналізу. Нульову гіпотезу про те, що кореляційна матриця є одиничною, відхиляємо на основі критерію сферичності Бартлетта. Приближене значення статистики дорівнює 723,7 зі ступенем свободи 36. Значення статистики КМО (0,551) більше, ніж 0,5. **Висновок:** факторний аналіз є оптимальним методом для аналізу кореляційної матриці.

На основі проведеного аналізу кореляційна матриця показує відносно високу кореляцію між такими показниками:

$$x_1 - x_3 - x_{20} - z_6, x_{10} - x_{21}, z_1 - z_3, z_2 - x_1 - x_{20}.$$

Таблиця 1 (спільностей) показує, яку частину дисперсії кожної із включених в аналіз змінних пояснює запропонована факторна модель. Наприклад, x_1 на 94,8%

пояснюється запропонованою моделлю. Якщо значення Extraction (видобуток) невелике, змінну необхідно виключити з аналізу. Initial (початковий) рівні одиниці – це діагональ кореляційної матриці.

Перша головна компонента пояснює 42,8%, друга – 25,73%. Усього в моделі відібрано два фактори, які пояснюють 68,53% загальної дисперсії.

Третій фактор F_3 (фактор зміни клієнтів) має високу кореляцію з x_{21}, z_2 .

Четвертий фактор F_4 (фактор прибутковості) має високу кореляцію з x_1, x_3, x_{20}, z_6 .

Модель взаємоз'язку складових «фінанси» та «зовнішні процеси»:

$$F_3 = 0.568 \cdot x_1 + 0.048 \cdot x_3 - 0.041 \cdot x_{10} + 0.415 \cdot x_{20} - 0.018 \cdot x_{21};$$

Таблиця 3

Матриця коефіцієнтів значення факторів

| | Component | |
|----------|-----------|-------|
| | 1 | 2 |
| x_3 | ,169 | -,013 |
| x_4 | ,180 | -,048 |
| x_5 | ,084 | ,097 |
| x_6 | ,115 | ,009 |
| x_7 | ,024 | -,201 |
| x_8 | -,004 | ,199 |
| x_9 | -0,79 | ,190 |
| x_{10} | -0,11 | ,069 |
| y_1 | ,181 | -0,39 |
| y_3 | -0,11 | ,201 |
| y_{14} | ,172 | -,013 |
| y_{16} | -,174 | ,006 |
| y_{18} | -,057 | -,171 |

$F_4 = 0.051 \cdot x_1 + 0.003 \cdot x_3 + 0.997 \cdot x_{10} + 0,033 \cdot x_{20} + 0,003 \cdot x_{21}$,
де x_1 – обсяг реалізації, тис. грн;
 x_3 – валовий прибуток, тис. грн;
 x_{10} – сума коштів з зовнішніх джерел, тис. грн;
 x_{20} – собівартість, тис. грн;
 x_{21} – авансований капітал (активи мінус короткострокові зобов'язання), тис. грн.

Для побудови моделі взаємоз'язку складових «внутрішні процеси» та «зовнішні процеси» також застосуємо програму SPSS.

Аналогічно виконуємо перевірку на доцільність застосування факторного аналізу. Нульову гіпотезу про те, що кореляційна матриця є одиничною, відхиляємо на основі критерію сферичності Бартлетта. Приблизне значення статистики дорівнює 923,72 зі ступенем свободи 45. Значення статистики КМО (0,560) менше, ніж 0,5. **Висновок:** факторний аналіз є оптимальним методом для аналізу кореляційної матриці.

Таблиця 1 (спільностей) показує, яку частину дисперсії кожної із включених в аналіз змінних пояснює запропонована факторна модель. Наприклад, y_1 на 86,1% пояснюється запропонованою моделлю. Якщо значення Extraction (видобуток) невелике, змінну необхідно виклю-

Таблиця 4

Оцінка якості моделі

| | | x_3 | x_4 | x_5 | x_6 | x_7 | x_8 | x_9 | x_{10} | y_1 | y_3 | y_{14} | y_{16} | y_{18} |
|------------------------|----------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|----------|-------|-------|----------|----------|----------|
| Reproduced Correlation | x_3 | ,858* | ,883 | ,524 | ,601 | -,059 | ,162 | -,235 | ,007 | ,895 | ,127 | ,875 | -,893 | -,452 |
| | x_4 | ,883 | ,938* | ,453 | ,604 | ,105 | ,001 | -,395 | -,050 | ,943 | -,037 | ,900 | -,912 | -,319 |
| | x_5 | ,524 | ,453 | ,581* | ,412 | -,540 | ,601 | ,320 | ,176 | ,483 | ,583 | ,536 | -,565 | -,718 |
| | x_6 | ,601 | ,604 | ,412 | ,429* | -,129 | ,200 | -,085 | ,035 | ,616 | ,176 | ,613 | -,629 | -,393 |
| | x_7 | -,059 | ,105 | -,540 | -,129 | ,975* | -,980 | -,878 | -,332 | ,060 | -,984 | -,065 | ,100 | ,884 |
| | x_8 | ,162 | ,001 | ,601 | ,200 | -,980* | ,996* | ,847 | ,332 | ,047 | ,996 | ,170 | -,207 | -,936 |
| | x_9 | -,235 | -,395 | ,320 | -,085 | -,878 | ,847 | ,887* | ,303 | -,357 | ,863 | -,236 | ,209 | -,661 |
| | x_{10} | 0,07 | -0,50 | ,176 | ,035 | -,332 | ,332 | ,303 | ,113* | -0,34 | ,334 | ,009 | -,021 | -,295 |
| | y_1 | ,895 | ,943 | ,483 | ,616 | ,060 | ,047 | -,357 | -,034 | ,950* | ,010 | ,913 | -,927 | -,364 |
| | y_3 | ,127 | -,037 | ,583 | ,176 | -,984 | ,996 | ,863 | ,334 | ,010 | ,998* | ,133 | -,171 | -,923 |
| | y_{14} | ,875 | ,900 | ,536 | ,613 | -,065 | ,170 | -,236 | ,009 | ,913 | ,133 | ,892* | -,910 | -,464 |
| | y_{16} | -,893 | -,912 | -,565 | -,629 | ,100 | -,207 | ,209 | -,021 | -,927 | -,171 | -,910 | ,930* | ,504 |
| | y_{18} | -,452 | -,319 | -,718 | -,393 | ,884 | -,936 | -,661 | -,295 | -,364 | -,923 | -,464 | ,504 | ,986* |
| Residual* | x_3 | | ,077 | ,215 | -,209 | ,052 | ,018 | ,086 | -,294 | -,054 | -,014 | -,044 | ,065 | ,016 |
| | x_4 | ,077 | | ,109 | -,075 | ,027 | ,008 | ,026 | -,131 | -,043 | -,004 | -,052 | ,047 | -,002 |
| | x_5 | ,215 | ,109 | | -,462 | ,100 | ,037 | ,197 | -,603 | -,050 | -,028 | -,016 | ,096 | ,050 |
| | x_6 | -,209 | -,075 | -,462 | | -,110 | -,044 | -,252 | ,699 | ,013 | ,035 | -,041 | -,074 | -,076 |
| | x_7 | ,052 | ,027 | ,100 | -,110 | | ,009 | ,047 | -,144 | -,011 | -,007 | -,008 | ,021 | ,012 |
| | x_8 | ,018 | ,008 | ,037 | -,044 | ,009 | | ,020 | -,055 | -,001 | -,003 | -,002 | ,005 | ,006 |
| | x_9 | ,086 | ,026 | ,197 | -,252 | ,047 | ,020 | | -,302 | ,002 | -,015 | ,022 | ,028 | ,036 |
| | x_{10} | -,294 | -,131 | -,603 | ,699 | -,144 | -,055 | -,302 | | ,049 | ,042 | -,011 | -,122 | -,084 |
| | y_1 | -,054 | -,043 | -,050 | ,013 | -,011 | -,001 | ,002 | ,049 | | ,001 | ,035 | -,033 | ,009 |
| | y_3 | -,014 | -,004 | -,028 | ,035 | -,007 | -,003 | -,015 | ,042 | ,001 | | -,002 | -,003 | -,005 |
| | y_{14} | -,044 | -,052 | -,016 | -,041 | -,008 | -,002 | ,022 | -,011 | ,035 | -,002 | | -,004 | ,016 |
| | y_{16} | ,065 | ,047 | ,096 | -,074 | ,021 | ,005 | ,026 | -,122 | -,033 | -,003 | -,004 | | ,000 |
| | y_{18} | ,016 | -,002 | ,050 | -,076 | ,012 | ,006 | ,036 | -,084 | ,009 | -,005 | ,016 | ,000 | |

чити з аналізу. Initial (початковий) рівні одиниці – це діагональ кореляційної матриці.

Перша головна компонента дорівнює 48,96%, друга – 25,59%. Усього в моделі відібрано два фактори, які складають 74,55% загальної дисперсії.

П'ятий фактор F_5 (фактор позиціонування підприємства на ринку) має високу кореляцію з y_8, y_{18}, z_1, z_4 .

Шостий фактор F_6 (стан та якість кадрів) має високу кореляцію з y_1, z_2, z_6 .

Модель взаємоз'язку складових «внутрішні процеси» та «зовнішні процеси»:

$$F_5 = 0,008 \cdot y_1 - 0,206 \cdot y_4 + 0,129 \cdot y_8 - 0,201 \cdot y_{10} + 0,184 \cdot y_{18} + 0,018 \cdot y_{12} + 0,196 \cdot z_1 - 0,003 \cdot z_2 + 0,18 \cdot z_4 + 0,07 \cdot z_6;$$

$$F_6 = 0,389 \cdot y_1 - 0,061 \cdot y_4 - 0,112 \cdot y_8 - 0,047 \cdot y_{10} - 0,071 \cdot y_{18} + 0,195 \cdot y_{12} + 0,285 \cdot z_2 + 0,116 \cdot z_4 + 0,355 \cdot z_6,$$

де y_1 – продуктивність, грн/люд;

y_4 – ефективність;

y_8 – вартість робочої сили/виручка;

y_{10} – капітальні витрати на одного працівника, грн/прац;

y_{18} – коефіцієнт змінності робітників;

y_{12} – частка персоналу відповідної кваліфікації, %;

z_1 – ступінь задоволеності клієнтів, бал;

z_2 – частка ринку, %;

z_4 – питома кількість рекламацій

z_6 – кількість постійних клієнтів, %.

ВИСНОВКИ

У результаті отримано три моделі, які описують зв'язок між перспективами підприємства (фінанси, внутрішні процеси, зовнішні процеси), визначено шість основних факторів впливу та виділено основні показники, вплив яких найбільш значущий на кінцеву мету підприємства. Метою підприємства є збільшення обсягів продажу продукції. На основі отриманих моделей взаємоз'язків далі побудуємо інформативну систему опису ЗСП, яка оцінюватиме силу причинно-наслідкового зв'язку між факторами. Крім того, отримані результати використаємо для проведення порівняльного аналізу факторів, за рахунок яких підприємство зможе покращити результати своєї діяльності у збільшенні обсягів продажу. Це надасть можливість виявити прогресивні тенденції підвищення ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів і дозволить визначити величину показника, що моделюється в чистому вигляді, тобто тільки за рахунок виділених головних компонентів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон / Пер. с англ. М. Павлова. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2003. – 304 с.

2. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в 21 веке / П. Ф. Друкер / Пер. с англ. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2004.

3. Кандалицина В. Г. Сбалансированное управление предприятием / В. Г. Кандалицина. – М.: Кнорус, 2006.

4. Орленко Н. С. Модели факторного анализа собыварности продукции в ЗСП / Н. С. Орленко, І. В. Богдан. – К.: ЗНП, 2008.

5. Гордієнко І. В. Моделювання систем ключових показників ефективності діяльності організації, Економіка та підприємство / І. В. Гордієнко. – К.: КНЕУ, 2010. – № 25. – 205 с.

6. Мних Є. В. Економічний аналіз / Є. В. Мних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/2001122741899/>

ekonomika/faktorniy_analiz_pributku_zbitku_virobnichoyi_operatsiynoi_diyalnosti

7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/210/75.pdf>

REFERENCES

Druker, P. F. *Zadachi menedzhmenta v 21 veke* [Task management in the 21st century]. M.; SPb.; K.: Viliams, 2004.

Hordiienko, I. V. "Modeliuvannia system kliuchovykh pokaznykiv efektyvnosti diialnosti orhanizatsii" [Simulation of key performance indicators of the organization]. *Ekonomika ta pidpriemstvo*, no. 25 (2010): 205-.

Kandalitsyna, V. H. *Sbalansirovannoe upravlenie predpriiatiiem* [Balanced management of the enterprise]. Moscow: Knorus, 2006.

Kaplan, R. S., and Norton, D. P. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley. Ot strategii k deystviu* [Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.

Mnykh, I. E. V. "Ekonomichniy analiz" [Economic Analysis]. http://pidruchniki.ws/2001122741899/ekonomika/faktorniy_analiz_pributku_zbitku_virobnichoyi_operatsiynoi_diyalnosti

Orlenko, N. S., and Bohdan, I. V. *Modeli faktornoho analizu sobivartosti produktsii v ZSP* [Models factor analysis of production costs in the LSS]. Kyiv: ZNP, 2008.

<http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/210/75.pdf>

СТАЛИЙ РОЗВИТОК НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ ТА ФІНАНСОВО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

© 2014 КРАМАРЕВ Г. В., ЛАПКО О. О.

УДК 338.45:553.98

Крамарев Г. В., Лапко О. О. Сталій розвиток нафтогазового комплексу та фінансово-організаційні механізми його забезпечення

Розглянуто проблеми, які пов'язані з реалізацією сталого розвитку енергетичних (нафтогазових) компаній у контексті забезпечення їхніх інвестиційних потреб для розвитку енергозберігаючих та екологічних технологій виробництва. Обґрунтовано фінансово-організаційні механізми та інструменти, що стимулюють стратегічних інвесторів до реалізації таких інвестиційних проектів, з позиції можливості використання позитивного досвіду для нафтогазового комплексу України, який з низки причин відстає від провідних енергетичних компаній світу в питаннях освоєння джерел альтернативної енергетики. Особливу увагу приділено впровадженню сучасних технологій вилучення й зберігання вуглецю (ВЗВ) та інших парникових газів, використання якого дозволяє скоротити техногенне навантаження на оточуюче середовище та знизити ризики кліматичних змін у світі, і фінансово-організаційним механізмам та інструментам забезпечення надходження інвестицій від стратегічних інвесторів.

Ключові слова: сталій розвиток, стратегія, проблеми, інвестиційні потреби, механізми, інструменти, нафтогазові компанії, реформування.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

Крамарев Геннадій Віталійович – голова Правління, ПАТ «Український нафтогазовий інститут» (Кудрявський узвіз, 7, Київ, 04053, Україна)
E-mail: kramarev@ukrngi.com

Лапко Олена Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: elapko@mail.ru

УДК 338.45:553.98

UDC 338.45:553.98

Крамарев Г. В., Лапко Е. А. Устойчивое развитие нефтегазового комплекса и финансово-организационные механизмы его обеспечения
Рассмотрены проблемы, связанные с обеспечением устойчивого развития энергетических (нефтегазовых) компаний в контексте обеспечения их инвестиционных потребностей для развития энергосберегающих и экологических технологий производства. Обоснованы финансово-организационные механизмы и инструменты, стимулирующие стратегических инвесторов к реализации таких инвестиционных проектов, с позиции возможности использования положительного опыта для нефтегазового комплекса Украины, который по ряду причин отстает от ведущих энергетических компаний мира в вопросах освоения источников альтернативной энергетики. Особое внимание уделено внедрению современных технологий извлечения и хранения углерода (ВЗВ) и других парниковых газов, использование которого позволяет сократить техногенную нагрузку на окружающую среду и снизить риски климатических изменений в мире, и финансово-организационным механизмам обеспечения поступлений инвестиций от стратегических инвесторов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегия, проблемы, инвестиционные потребности, механизмы, инструменты, нефтегазовые компании, реформирование.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

Крамарев Геннадий Витальевич – Председатель Правления, ПАО «Украинский нефтегазовый институт» (Кудрявский спуск, 7, Киев, 04053, Украина)
E-mail: kramarev@ukrngi.com

Лапко Елена Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра финансов, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)
E-mail: elapko@mail.ru

Kramarev Hennadii V., Lapko Olena O. Sustainable Development of Oil and Gas Complex and Financial and Organizational Arrangements for its Provision

The problems associated with the sustainable development of energy (oil and gas) companies in the context of their investment needs the development of energy-saving and environmental technologies. Substantiated financial and institutional mechanisms and instruments that promote strategic investors to implement such investment projects from the perspective of the possibility of using a positive experience for the oil and gas complex of Ukraine, which for number of reasons is behind the leading energy companies in the world in matters of development of alternative energy sources. Particular attention is paid to the introduction of modern technologies of extraction and storage of carbon (ESC) and other greenhouse gases, the use of which allows reducing human impacts on the environment and reducing the risks of climate change in the world, and the financial and organizational arrangements for the investment income from strategic investors.

Key words: sustainable development strategy, challenges, investment needs, mechanisms, tools, oil and gas companies, reform.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

Kramarev Hennadii V. – Chairman of the Board, PJSC (Kudryavskyy uzviz, 7, Kyiv, 04053, Ukraine)

E-mail: kramarev@ukrngi.com

Lapko Olena O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Finance, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: elapko@mail.ru

Серед найважливіших глобальних проблем, які стали на початку XXI століття перед країнами світу, є забезпечення енергією. За даними Організації Об'єднаних Націй, на сьогодні 1,6 мільярда людей мають обмежений доступ до електропостачання та 2,4 мільярда – до сучасних видів пального для приготування їжі та обігріву помешкань. Використання традиційних енергетичних носіїв і технологій зумовлює інтенсивне забруднення довкілля. До того ж за нинішніх масштабів і темпів зро-

стання обсягів споживання викопних видів палива (нафти, газу, вугілля, урану) очікується, що уже в першій половині XXI століття через вичерпання запасів почне скорочуватися використання природного газу, нафти та нафтопродуктів, що значно ускладнить функціонування енергетики та транспорту. Найбільш високими темпами вичерпуються ресурси нафти та природного газу.

В усіх країнах, де є запаси вуглеводневих ресурсів, нафтогазова галузь належить до стратегічних базових галу-

зей національної економіки. Від її конкурентоспроможності залежить економічна та енергетична безпека держави, ефективність функціонування інших галузей економіки та рівень добробуту населення країни. За прогнозами Міжнародного енергетичного агентства [1], попит на нафту продовжує зростати, у той час як видобуток вуглеводнів постійно скорочується.

Європейська комісія розробила перелік завдань (так звану Дорожню карту) для країн ЄС, відповідно до якої їм визначено стратегічні орієнтири щодо здійснення переходу до 2050 р. до конкурентоспроможної низьковуглецевої економіки. Країнам слід забезпечити мобілізацію інвестиційних ресурсів на вирішення проблем у сфері енергетики (зміна структури енергетичного балансу на користь відновлюваних джерел енергії, політика енергоефективності), транспорту (модернізація рухомого складу та його інфраструктури із забезпеченням вимог екологічності), впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життя. Проблеми енергозбереження та енергоефективності при цьому приділено особливу увагу, оскільки зниження енергоспоживання визнано одним з головних пріоритетів сталого розвитку. «Європейська стратегія сталого розвитку до 2020 р.» охоплює п'ять цілей, які слід досягнути до 2020 року. Декілька з них стосуються клімату та енергії. Йдеться про необхідність:

- ✦ скорочення емісії парникових газів (*GHG- greenhouse gases-carbon dioxide, methane, nitrous oxide, and fluorinated gases-and options for reducing emissions*) на 20 %;
- ✦ збільшення в енергетичному балансі до 20 % відновлюваних джерел енергії;
- ✦ зростання до 20 % енергоефективності.

Щоб запобігти глобальним змінам клімату (тримати його нижче 2°C), Європейська рада підтвердила у лютому 2011 р., що метою ЄС є скорочення викидів парникового газу на 80 – 95% до 2050 р. у порівнянні до 1990 р. Це відповідає позиції, проголошеній світовими лідерами в Копенгагені та відповідно до угод, прийнятих у Канкуні [2]. Ці угоди передбачають зобов'язання прийняти на рівні країн довгострокові стратегії низьковуглецевого розвитку. Деякі країни – члени ЄС вже досягли цього і працюють над виконанням прийнятого завдання скорочення викидів до 2050 р., що становить 80% (по відношенню до 1990 р.). З урахуванням того, що країни, які розвиваються, навіть при наявності максимальних зусиль не зможуть забезпечити таке скорочення викидів, очікується, що у глобальному масштабі скорочення викидів парникових газів до 2050 р. досягне близько 50%. Встановлені у Стратегії проміжні (контрольні) показники щодо її реалізації орієнтують на необхідність скорочення викидів парникових газів (по відношенню до 1990 р.): 25% – до 2020 р., 40% – до 2030 р., 60% – до 2040 р. Це означає: щорічне скорочення в розмірі 1% протягом 2011 – 2020 рр.; 1,5% скорочення протягом 2021 – 2030 рр. і 2% скорочення – з 2031 до 2050 рр. (протягом 20 років). Причому повне виконання такого стратегічного плану потребує додаткових інвестицій в дослідження і розробки в розмірі 50 млрд дол. США протягом перших десяти років, оскільки результатом цих досліджень мають стати високоефективні технології підвищення енергоефективності та контролю за змінами клімату.

Важливу роль при забезпеченні просування розвинених країн світу на шляху реалізації моделі сталого розвитку

та стратегій сталого розвитку нафтогазових компаній відіграють фінансово-організаційні механізми їх забезпечення, оскільки в умовах економічної та політичної нестабільності спостерігається постійна нестача фінансових ресурсів для економічного стимулювання суб'єктів господарювання при розробці та впровадженні сучасних екологічних технологій виробництва. Це й обумовлює актуальність дослідження фінансово-організаційних механізмів, що використовуються провідними країнами при модернізації нафтогазової галузі та забезпечення охорони довкілля, з метою впровадження позитивного досвіду в Україні.

На сучасному етапі в умовах продовження жорсткої бюджетної економії державна підтримка технологічних інновацій в екологічному секторі залишається критичною. Це обумовлюється в першу чергу зниженням в останнє десятиріччя уваги держави до інноваційної сфери загалом і вирішення екологічних проблем. Глобальні державні щорічні витрати на НДКР недостатні навіть для досягнення результативності реалізації державних цільових програм, а на забезпечення розвитку сектора чистої енергетики передбачені незначні кошти. Водночас у розвинених країнах світу фінансуванню енергетичних програм, і особливо – чистої енергетики, постійно приділяється велика увага. Причому державне фінансування нових технологій також скорочується, оскільки значна частка інвестицій передбачається самими нафтогазовими компаніями. Саме тому багато нафтових компаній світу позиціонують себе дедалі частіше не як суто нафтові компанії, а як енергетичні. У межах енергетичної компанії можна створювати і фінансувати підрозділи з освоєння сучасних технологій альтернативної енергетики, постійно нарощуючи їхній потенціал. Більшість компаній вже створили у своїх структурах відповідні підрозділи, які набувають досвід і сегментують ринки, щоб через деякий час підготувати умови для переважного переходу головної діяльності компанії в цей сектор. Так, BP активно працює із сонячною енергією в Австралії, Індії, Іспанії; Exxon Mobil розпочала виробництво альтернативної електроенергії в Європі, розмістивши вітрові електростанції на північно-західному узбережжі Великої Британії. Найбільша нафтогазова компанія України НАК «Нафтогаз України» позиціонує себе як нафтогазовий холдинг, і тому загалом не має у своїй структурі відповідних підрозділів, діяльність яких була б зосереджена на цьому сегменті ринку. Таким чином, вона вже сьогодні програє у конкурентній боротьбі на енергетичному ринку.

Найбільш сучасним механізмом виконання завдань «Європейської стратегії сталого розвитку до 2020 р.» є технологічний механізм вилучення і зберігання вуглецю (ВЗВ – *Carbon Capture and Storage*). Відомо, що CO₂ суттєво впливає на погіршення навколишнього середовища, спричиняючи зміни клімату. Вилучення і зберігання вуглецю (ВЗВ) – це процес довгострокової ізоляції CO₂, через його уловлювання та зберігання глибоко під земною корою. Технологічно цей механізм є сукупністю робіт з: вилучення CO₂ з інших газів, які утворюються у процесі спалення пального для вироблення електроенергії або внаслідок інших промислових процесів; компресії та транспортування CO₂ у зручне місце для геологічного зберігання; зберігання CO₂ на значній глибині (зазвичай більше 1 км) у породі. Однак використовувати ці технології може лише незначна кількість провідних компаній світу з причини його надвисокої вартості.

Сьогодні ВЗВ відіграє ключову роль у технологіях для зменшення викидів парникових газів. Це єдина технологія, яка потенційно може зменшити викиди CO₂ у таких секторах, як виробництво цементу, заліза і сталі. Крім того, важливу роль відіграватиме ВЗВ і в декарбонізації електроенергії, що виробляється з традиційних видів палива (рис. 1).

У разі, якщо країни не впроваджуватимуть подальші заходи щодо зменшення викидів, то викиди, пов'язані з використанням енергії, можуть збільшитися з 31,5 гігатонн у 2009 р. до 58 гігатонн у 2050 р. [4]. Натомість їхнє зменшення в рамках сценарію «450 проміле» до 16 гігатонн у 2050 р. вимагає великих обсягів інвестицій у технології ВЗВ, у відновлювальну та атомну енергетику, а також у покращення у сфері енергоефективності.

За прогнозом Міжнародного енергетичного агентства [5], у 2050 р. роль ВЗВ у зменшенні викидів буде рівною у сфері енергетики та у промисловості. На сьогодні реалізація великих проектів ВЗВ відбувається у розвинених країнах, натомість у країнах, що розвиваються, існує потенціал розвитку цього сектора в майбутньому через значно вищі темпи економічного зростання у довгостроковій перспективі. Прогнозується, що у 2050 р. 70% CO₂, що виділяється і зберігається, буде знаходитися у країнах, що розвиваються.

Разом із тим, використання технології ВЗВ у виробничому процесі вимагає суттєвих капітальних витрат і витрат на підтримання та експлуатацію. Це збільшує собівартість продукції. Однак не правильно порівнювати собівартість продукції, виробленої за допомогою ВЗВ, з продукцією, яка вироблялася без застосування технологій зменшення викидів парникових газів. Якщо ми розглядаємо ситуацію, у якій у майбутньому всі промислові та енергетичні компанії будуть змушені зменшувати рівень викидів, коректнішим буде порівняння технології ВЗВ з іншими можливостями по скороченню викидів та їхньою вартістю (рис. 2).

Від'ємна вартість може утворюватися, коли ціна низькокарбонної технології нижча за технологію видобування енергії з традиційних видів палива. Обмежена можливість використання вітрової та гідроенергії вимагає використання більш дорогих способів зменшення викидів: ВЗВ, сонячна та атомна технології. Як бачимо з рис. 2, ВЗВ за вартістю збереження CO₂ залишається конкурентною технологією, у порівнянні з іншими технологіями з можливістю широкого застосування.

Окрім енергетичного сектора, промисловість теж є одним з основних джерел отримання CO₂. У переробці природного газу та виробництві добрив концентрація CO₂ значна, у той час як у нафтопереробній промисловості, виробництві сталі та заліза, цементу його концентрація відносно невелика.

Незважаючи на те, що технології ВЗВ є конкурентоспроможними відносно інших альтернативних способів зменшення або запобігання викидів парникових газів, на тепер вони відсутні на більшості міжнародних ринків через недосконалість загальної політики по зменшенню CO₂ у світі, відносно новизну технології та низькі ціни на ринку на викиди CO₂. Останнє не сприяє збільшенню інвестицій в неї.

Для підвищення значущості технології ВЗВ для глобального зменшення викидів парникових газів необхідною умовою є залучення всіх розвинених країн і країн, що розвиваються, до вирішення цієї проблеми. Саме останні, за висновками Міжнародного енергетичного агентства, у наступні десятиріччя будуть найбільше забруднювати довкілля через емісію CO₂. Для досягнення цілей зменшення викидів CO₂ до 2050 р. необхідно, щоб 70% усіх проектів з ВЗВ розгорталися в країнах, які не входять в ОЕСР.

Саме тому в межах Рамкової конвенції ООН з кліматичних змін сторони погодилися надавати допомогу країнам, що розвиваються, у реалізації проектів з ВЗВ. Значну допомогу для розвитку ВЗВ у країнах, що розвиваються, надають Глобальний інститут ВЗВ, Норвезький уряд, уряд

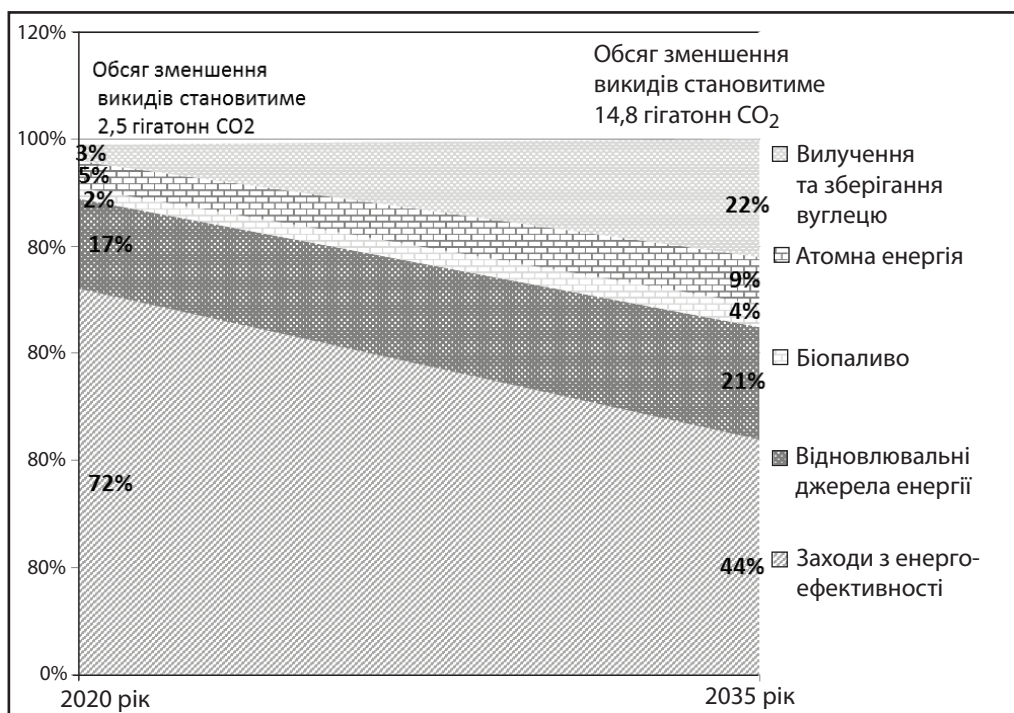


Рис. 1. Рівень скорочення викидів CO₂, який утворюється в результаті споживання енергії [3]

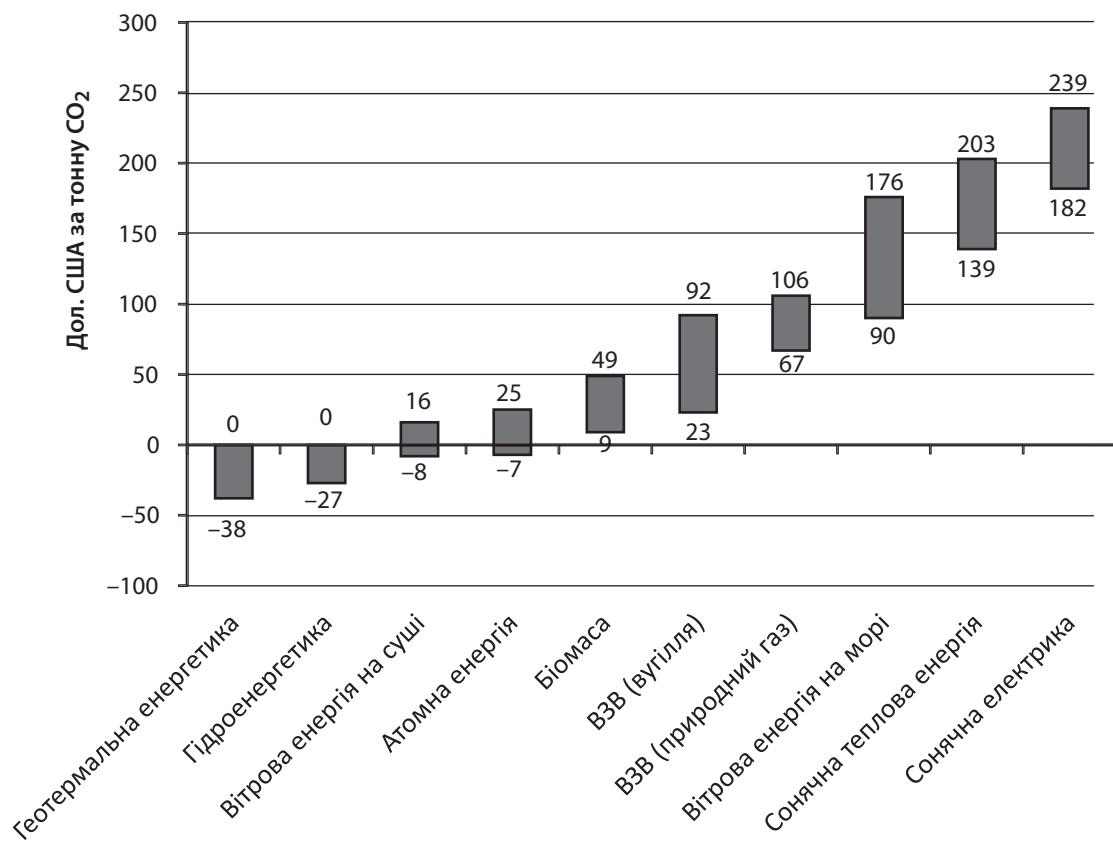


Рис. 2. Вартість технологій запобігання емісії CO₂ в енергетичному секторі

Великобританії, уряд США. Ця допомога надається як шляхом прямої фінансової підтримки конкретних проєктів з ВЗВ, так і через інші механізми фінансування ВЗВ (наприклад, через залучення міжнародних організацій на засадах консультантів чи стратегічних інвесторів. До цих організацій належать Лідерський форум по зменшенню викидів CO₂ (*The Carbon Sequestration Leadership Forum – CSLF*), Світовий банк і Глобальний інститут ВЗВ. Частково кошти, що витрачаються на впровадження ВЗВ, повертаються компаніям внаслідок того, що вилучений за допомогою ВЗВ вуглець використовується при інтенсифікації видобутку нафти, коли його закачують в старі нафтові поклади з метою підвищення тиску та зростання нафтовилучення. Такий метод використовується вже приблизно 40 років і довів свою ефективність у відновленні нафтовіддачі на старих покладах.

Для збільшення використання ВЗВ необхідно не тільки значне бюджетне фінансування. Довгострокова стратегія розширення використання ВЗВ має бути закріплена в низькокарбовоній стратегії розвитку держави, яка підтримується відповідними законодавчими актами. На сьогодні тільки три країни відповідають критеріям Міжнародного агентства з енергетики щодо необхідної політичної та законодавчої підтримки впровадження ВЗВ: Австралія, Норвегія та Великобританія. Вони упроваджують програми розвитку і політику, спрямовану на підвищення ефективності довгострокової стратегії розширення використання ВЗВ. Проте, для досягнення глобального прогресу в ВЗВ необхідно, щоб більша кількість країн приєдналася до зобов'язань у цій сфері. В іншому разі приватний сектор не буде інвестувати у цю сферу, не відчуваючи підтримки

з боку держав, гарантій, часткового прийняття на себе ризиків, фінансування найбільш ризикових частин реалізації проєктів тощо.

Для досягнення цілі «2 градусів С», упродовж наступного десятиліття необхідні інвестиції в сектори енергетики, транспорту, будівництва та промисловості у 24 трлн дол. США (табл. 1). Тільки для сектора енергетики потреба в інвестиціях становить 6,4 трлн дол. США, з яких на Китай припадає приблизно 30%, стільки ж – на Європу та США разом [6]. Для порівняння, інвестиції для досягнення цілей «6 градусів С» становлять 19 трлн дол. США.

Відхід від традиційної енергетики, заснованої на корисних копалинах, приведе до значного зменшення споживання нафти, газу та вугілля. Вважається, що у рамках цілей «2 градусів С» тільки за рахунок зменшення споживання корисних копалин буде збережено 4 трлн дол. США у період з 2010 по 2020 рр., що відповідає зменшенню споживання пального на 10 600 мегатонн на рік. Однак після цього періоду необхідно створити умови для перетікання інвестиційних потоків в інші капіталомісткі галузі та технології з меншим споживанням пального.

Разом з тим, лише невеликий обсяг цих коштів було надано інституційними інвесторами. За розрахунками ОЕСР, менше 1% глобальних активів пенсійних фондів прямувало безпосередньо в інфраструктурні інвестиції, більшість яких не належить до чистої енергетики. Інвестиції страхових компаній у сектор інфраструктури вимірюються в мільярдах доларів, натомість їх сумарні активи складають щонайменше 19,3 трлн дол.

Сумарні інвестиційні потреби для досягнення цілей «2 градусів С» з 2010 по 2020 рр., млрд дол. США

| Країна, регіон | Енергетика | Транспорт | Будівництво | Промисловість | Усього |
|---------------------------------------|------------|-----------|-------------|---------------|--------|
| США | 850 | 1300 | 900 | 250 | 3300 |
| ЄС | 950 | 1800 | 1300 | 250 | 4300 |
| Інші країни ОЕСР | 650 | 1150 | 900 | 250 | 3000 |
| Китай | 1800 | 1450 | 900 | 850 | 5000 |
| Індія | 500 | 300 | 300 | 300 | 1450 |
| Латинська Америка | 300 | 350 | 300 | 200 | 1100 |
| Інші азійські країни, що розвиваються | 250 | 600 | 450 | 300 | 1600 |
| Середній Схід та Африка | 450 | 550 | 400 | 500 | 1900 |
| Інші країни, що не входять в ОЕСР | 600 | 650 | 700 | 250 | 2200 |
| Усього | 6350 | 8100 | 6100 | 3100 | 23700 |

Пенсійні фонди, згідно з даними *Bloomberg New Energy Finance* [7], інвестували в чисту енергетику приблизно 50 фондів прямих інвестицій, які залучили 21 млрд дол. за період з 2002 р. по 2010 р. Точна сума участі пенсійних фондів не розкривається. Крім того, згідно з [8], були здійснені 27 транзакцій з акціями, облігаціями і кредитами (на 12 млрд дол. протягом 2004 – 2011 рр.), а також 12 угод з венчурними фондами і приватними компаніями (на суму 9 млрд дол. протягом 2002 – 2011 рр.), до яких долучалися пенсійні фонди.

Інтерес інституційних інвесторів до чистої енергетики зростає. Вони починають вкладати кошти у фінансові продукти, пов'язані зі зміною клімату, і формують угруповання з іншими інвесторами для здійснення таких інвестицій.

На сьогодні вкладення пенсійних фондів в технології, пов'язані з чистою енергетикою, є дуже низькими (менше 1%) [9]. Інформація щодо вкладання інших інституційних інвесторів в чисту енергетику дуже обмежена. На противагу, вкладання інституційних інвесторів в компанії традиційної енергетики, засновані на традиційних видах палива, складає 5 – 8%. Залучення необхідного фінансування на проекти в чистой енергетиці вимагатиме значного збільшення частки фінансування інституційними інвесторами цієї сфери. Проте, збільшення інвестування чистої енергетики інституційними інвесторами вимагає дотримання адекватного співвідношення ризику та доходності. Натомість, урядова політика має коригувати ринкові вади через систему регуляторних заходів і політику, направлену на усунення розриву між інвестиційними ризиками та ринковими обмеженнями. Крім того, уряди мають запропонувати необхідні регуляторні рамки для чистої енергетики, кліматичної та інвестиційної політики для залучення необхідного капіталу в цей сектор.

Державне фінансування повинно використовуватися для підтримки і розвитку інвестиційних проектів на ранніх стадіях їхньої реалізації, створюючи умови для залучення приватного капіталу в сектор чистої енергетики. Необхідно заохочувати державно-приватне партнерство на ранніх стадіях проекту і допомогти здійснювати демонстрації технологій та створювати нові ринки.

Для залучення приватних інвестицій та зменшення різноманітних ризиків вкладання коштів приватними інвес-

торами розроблено широкий спектр державних фінансових механізмів і спеціалізованих фінансових інструментів.

Гарантії за кредитом. Деякі проекти несуть різні типи ризику, які в сукупності не можуть бути зменшені загальними фінансовими або регуляторними інструментами. Прикладами можуть бути країни зі значною політичною нестабільністю, відсутністю необхідного правового поля для гарантованого виконання контрактних зобов'язань, або країни, де повноцінно не функціонує енергетичний ринок. Для таких типів ризиків їхнє зниження для приватних інвесторів досягається шляхом випуску гарантії за кредитом.

Коли уряди або створені розвиненими країнами спеціалізовані фонди випускають гарантію за кредитом, це означає що вони беруть на себе зобов'язання оплатити кредит у разі, якщо боржник не зможе зробити такі виплати. Як результат, позичальник втрачає значну частину ризику і отримує більш привабливі кредитні ставки, в які не включається відповідний ризик.

Політичне страхування. Існують ситуації, коли проекти можуть бути прибутковими лише за умови існування певної регуляторної політики. Приватне фінансування проекту можливе лише за умови прибутковості проекту. Прикладом може служити відновлювальна енергетика, яка може бути прибутковою лише за умови існування «зеленого тарифу» (*feed-in tariff*) [10]. «Зелений тариф», або тариф на підключення, – економічний і політичний механізм, спрямований на залучення інвестицій в технології використання відновлюваних джерел енергії. Основою даного механізму є три компоненти: гарантія підключення до мережі; довгостроковий контракт на покупку всієї виробленої відновлюваної електроенергії; купівля виробленої електроенергії здійснюється на основі витрат виробництва [11]. Міжнародний кліматичний фонд може купити політичну страховку від зникнення «зеленого тарифу» і таким чином гарантувати розробнику проекту незмінність політики. Таким чином, Фонд лише сплачує вартість страховки політики, проте робить можливим запуск фінансування реалізації всього проекту.

Це можна розглядати як специфічний вид опціону пут: «зелений тариф» тут розглядається як типовий актив, який може торгуватися (як акції). Розробник проекту може купити опціон пут, який дає йому право, але не обов'язок,

продати актив по встановленій ціні на «зелений тариф» у певний момент у майбутньому. У разі зникнення «зеленого тарифу» розробник використовує своє право за опціоном і поверне свої кошти.

Акціонерний заставний фонд. Більшість низькоризикових проектів по зміні клімату або чистій енергетиці у країнах, що розвиваються, мають дві проблеми. По-перше, розробники проектів зазвичай не мають необхідного доступу до фондового ринку. По-друге, більшість проектів занадто малі, щоб інвестори їх серйозно розглядали. Для подолання цього бар'єру міжнародний кліматичний фонд може створити і управляти спеціальний фонд капіталу – так званий акціонерний заставний фонд.

За такою моделлю інвестори в капітал (Фонди суверенного добробуту, великі фонди з управління приватним капіталом, пенсійні фонди) надають кошти для інвестування в проекти упродовж певного періоду часу. Фонд аналізує чисельні маленькі проекти і проводить їх «дью ділідженс» за дорученням капітальних інвесторів. Після цього інвестори приймають рішення щодо входження в капітал конкретних проектів, вивчаючи кожний проект окремо. Таким чином, різні інвестори обирають різні проекти в рамках Фонду.

Така схема несе вигоди для інвестора. По-перше, так вони отримують доступ до більш малих угод, на які в іншому випадку вони б не звернули уваги. По-друге, повний аналіз кожної потенційної угоди створює фонд, що значно зменшує ресурси інвестора на підготовчу роботу.

Субординований фонд прямих інвестицій (Subordinated equity fund). Проекти з більш високим рівнем ризику для інвесторів капіталу вимагають іншого механізму, аніж акціонерний заставний фонд. Такі проекти більше виграють у разі, якщо їх фінансуватиме низькокарбовоний фонд, в якому міжнародний кліматичний фонд буде виступати лідируючим інвестором, проте відіграватиме субординовану роль у капіталі.

Цей механізм передбачає, що кліматичний фонд оцінює проекти та вирішує вкласти певну кількість коштів у проект. Інші капітальні інвестори теж вкладатимуть, проте їхній ризик буде нижчим, адже частка кліматичного фонду у проекті буде мати субординоване значення. Тобто, інші інвестори повертатимуть вкладення першими, потім вкладення отримуватиме Фонд, останніми свої кошти повернуть приватні кредитори, які не входили в капітал. У цьому механізмі передбачається, що Фонд отримує прибуток і вкладені кошти через досить великий проміжок часу, проте цілком його вкладення є залучення інших інвесторів і запуск проекту.

«Зелені», або кліматичні, облігації. Зелені облігації надають найбільш широкі можливості залучати ресурси інституціональних інвесторів у найближчі десятиліття. Облігації складають приблизно 50% активів інституціональних інвесторів, що робить цей клас активів особливо привабливим. Світовий облігаційний ринок складає 95 трлн дол. США, що надає великі можливості для залучення частини цих фінансів для технологій у сфері чистої енергетики.

Разом із тим, вузькоспеціалізовані облігації, які містять у своїй назві «зелені», «кліматичні», «чисту енергетику» і мають на меті просунення саме цих технологій, займають незначне місце на загальному ринку (табл. 2), чого недостатньо для створення ліквідного класу активів для вкладання коштів інституціональними інвесторами.

Таблиця 2

Ринок «зелених» облігацій, березень 2012 р.

| Назва облігацій | Обсяг, млрд дол. США |
|-------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Облігації багатонаціональних банків розвитку | 7,2 |
| Муніципальні облігації чистої енергетики / енергоефективності США | 0,8 |
| Облігації проектів з відновлювальної енергетики | 8,5 |
| Усього | 16,5 |

Складено за даними: CBI database та Bloomberg database.

Найбільші облігаційні програми здійснюються багатонаціональними банками, насамперед Групою Світового банку та Європейським інвестиційним банком, сумарним обсягом 7,2 млрд дол. США. Ці облігації мають найвищий рейтинг AAA [12].

Разом із тим Ініціатива «зелених облігацій» відносить до «зелених» значно більше типів паперів. За розрахунками Ініціативи зелених облігацій, безпосередньо до «зелених» відносяться більше 1000 типів облігацій сумарним обсягом у 174 млрд дол. США, емітовані 207 компаніями (за даними на лютий 2012 р.). Більшість з них (82%) – це облігації корпорацій, державних і приватних компаній; банки розвитку та фінансові інституції емітували 13%; проектні облігації складають 3%; муніципальні облігації – 2% [13].

«Близькими до зелених», за даними Ініціативи, є облігації ще на суму близько 204 млрд дол. США. До цієї групи належать облігації, 50 або більше відсотків доходу від яких пов'язані з кліматичною економікою.

До третьої категорії облігацій, сумарною вартістю у 373 млрд дол. США, належать опосередковано зелені облігації, які емітовано в секторах або технологіях, що є основою кліматичної економіки (виробництво біопалива; гідроенергетика; діяльність у секторі води – запобігання повеням або покращення якості води для екосистем; діяльність, пов'язана з переробкою відходів).

Залучення інституціональних інвесторів у ринок «зелених облігацій» ставить перед емітентами ряд умов. Інституціональні інвестори зацікавлені в облігаціях інвестиційного рівня (BBB), особливо якщо вони випускаються у значному обсязі. Для інвестиційних проектів у чистій енергетиці отримання рейтингу інвестиційного рівня для випуску своїх облігацій є дуже складним завданням, адже рейтингові агентства зазвичай виставляють для таких емісій рейтинг BB і нижче (для проектів у сонячній та вітровій енергетиці).

ВИСНОВКИ

Саме тому для вітчизняного нафтогазового комплексу критично важливою умовою є розроблення й реалізація стратегії сталого розвитку на національному рівні, бо це відкриває перспективи до участі у спільних з країнами ЄС та іншого світу міжнародних проектах із забезпечення сталого розвитку. Окрім того, нафтогазовий комплекс потребує реформування з метою виділення окремих прибуткових зон бізнесу (наприклад, транспортування газу, транспортування нафти, започаткування структурних одиниць з альтернативної енергетики та енергозбереження), щоб створити можливості залучення до їхнього розвитку

зарубіжних інституціональних інвесторів через механізми та інструменти фінансового ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. МЭА предупредило о нефтяном кризисе // Lenta.ru [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://vz.ru/news/2009/3/1/260760.html>
2. План ефективності використання енергії – COM (2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/resource-efficient-europe>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.sbc.slb.com/SBCInstitute/Publications/~-/media/Files/SBC%20Energy%20Institute/SBC%20Energy%20Institute_Bringing%20CCS%20to%20Market1.ashx
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://cdn.globalccsinstitute.com/sites/default/files/publications/47936/global-status-ccs-2012.pdf>
5. IEA, 2012b. Energy technology perspectives 2012: Pathways to a clean energy system. OECD/IEA, France.
6. Global CCS Institute, 2011c. The costs of CCS and other low-carbon technologies, Issues Brief 2011, no. 2., Canberra, Australia [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globalccsinstitute.com/publications/costs-ccs-and-other-low-carbon-technologies>
7. Bloomberg New Energy Finance (BNEF), (2011), 'Bond, green bond – licensed to thrill investors?'
8. OECD (2011c); Pension Funds Investment in Infrastructure: A Survey.
9. Della Croce R. The Role of Pension Funds in Financing Green Growth Initiatives // R. Della Croce, C. Kaminker, F. Stewart. – OECD, Paris.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/issues/2010/11/pdf/gcn_memo.pdf
11. Policymaker's Guide to Feed-in Tariff Policies, U.S. National Renewable Energy Lab [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.nrel.gov/docs/fy10osti/44849.pdf
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.oecd.org/environment/WP_23_TheRoleOfInstitutionalInvestorsInFinancingCleanEnergy.pdf
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://climatebonds.net/wp-content/uploads/2012/05/CB-HSBC_Final_30May12-A3.pdf

REFERENCES

- "Bond, green bond – licensed to thrill investors?". *Bloomberg New Energy Finance* (2011).
- Croce, D. R., Kaminker, C., and Stewart, F. "The Role of Pension Funds in Financing Green Growth Initiatives". *OECD* (2011). http://climatebonds.net/wp-content/uploads/2012/05/CB-HSBC_Final_30May12-A3.pdf
- "Global CCS Institute, 2011c. The costs of CCS and other low-carbon technologies" <http://www.globalccsinstitute.com/publications/costs-ccs-and-other-low-carbon-technologies>
- "IEA, 2012b. Energy technology perspectives 2012: Pathways to a clean energy system". *OECD/IEA*, France.
- "МЭА предупредило о нефтяном кризисе" [IEA warned about the oil crisis]. Lenta.ru. <http://vz.ru/news/2009/3/1/260760.html>
- "Pension Funds Investment in Infrastructure: A Survey". *OECD* (2011).
- "Plan efektyvnosti vykorystannia enerhii – COM (2011)" [Plan for energy efficiency – COM (2011)]. <http://ec.europa.eu/resource-efficient-europe>

- "Policymaker's Guide to Feed-in Tariff Policies, U. S. National Renewable Energy Lab" www.nrel.gov/docs/fy10osti/44849.pdf
- http://www.sbc.slb.com/SBCInstitute/Publications/~-/media/Files/SBC%20Energy%20Institute/SBC%20Energy%20Institute_Bringing%20CCS%20to%20Market1.ashx
- http://www.oecd.org/environment/WP_23_TheRoleOfInstitutionalInvestorsInFinancingCleanEnergy.pdf
- http://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/issues/2010/11/pdf/gcn_memo.pdf
- <http://cdn.globalccsinstitute.com/sites/default/files/publications/47936/global-status-ccs-2012.pdf>

РОЛЬ НАКОПИЧУВАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ ПРИ ФІНАНСУВАННІ ОБ'ЄКТІВ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

© 2014 ШТОНДЕНКО К. В.

УДК 336.77: 365.262.1

Штонденко К. В. Роль накопичувальних механізмів при фінансуванні об'єктів житлового будівництва

Мета статті полягає в дослідженні впливу накопичувальних механізмів на динаміку будівельного сектора в посткризовий період. При аналізі реакції східноєвропейських країн на світову фінансову кризу робиться висновок про доцільність впровадження механізму житлових накопичень у практику фінансування житлового будівництва. Визначено перелік механізмів підвищення платоспроможності покупців, проаналізовано потенціал впливу кожного з них. Визначено соціально-економічні цілі, досягненню яких сприятиме підтримка системи житлових накопичень державою. Надано оцінку можливого економічного ефекту від залучення заощаджень громадян України до будівельного сектора. Подальшого дослідження потребує проблема впровадження системи житлових накопичень в умовах відсутності державної підтримки та питання формування дієвого механізму залучення інвестиційних ресурсів. Досвід функціонування житлово-будівельних кооперативів в Росії 1992 – 2003 рр. вимагає особливої уваги вітчизняних науковців.

Ключові слова: будощадкаси, житлові накопичення, іпотека, будівництво житла, механізми фінансування будівництва житла.

Табл.: 1. **Бібл.:** 9.

Штонденко Костянтин Васильович – аспірант, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: come.rad@gmail.com

УДК 336.77: 365.262.1

UDC 336.77: 365.262.1

Штонденко К. В. Роль накопительных механизмов при финансировании объектов жилищного строительства

Цель статьи – исследование влияния накопительных механизмов на динамику строительного сектора в посткризисный период. При анализе реакции восточноевропейских стран на мировой финансовый кризис делается вывод о целесообразности внедрения механизма жилищных накоплений в практику финансирования жилищного строительства. Определен перечень механизмов повышения платежеспособности покупателей, проанализирован потенциал влияния каждого из них. Определены социально-экономические цели, достижение которых будет способствовать поддержке системы жилищных накоплений государством. Дана оценка возможного экономического эффекта от привлечения сбережений граждан Украины в строительный сектор. Дальнейшего исследования требует проблема внедрения системы жилищных накоплений в условиях отсутствия государственной поддержки и вопросы формирования действенного механизма привлечения инвестиционных ресурсов. Опыт функционирования жилищно-строительных кооперативов в России 1992 – 2003 гг. требует особого внимания отечественных ученых.

Ключевые слова: стройсберкассы, жилищные накопления, ипотека, строительство жилья, механизмы финансирования строительства жилья.

Табл.: 1. **Библ.:** 9.

Штонденко Константин Васильевич – аспирант, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: come.rad@gmail.com

Shtondenko Kostiantyn V. Role of the Accumulative Mechanisms in Funding of Housing Projects

The purpose of the article is to study the effect of accumulation mechanisms on the dynamics of the construction sector in the post-crisis period. While analyzing the reaction of Eastern European countries to the global financial crisis it was concluded that there is a feasibility of implementing the mechanism of housing savings in the practice of housing financing. The list of mechanisms to improve the purchasing power of consumers was defined, and the potential impact of each of them was analyzed. The socio-economic objectives were determined, the achievement of which will contribute to the support system of housing savings of the state. The estimation of the possible economic effects of savings mobilization of Ukrainian citizens in the construction sector was made. The problem of introduction of the system of housing savings in the absence of state support and the issues of forming an effective mechanism to attract investment resources require further study. Experience of the housing co-operatives in Russia 1992 – 2003 requires special attention of our scientists.

Key words: construction savings bank, housing savings, mortgages, housing, housing finance mechanisms.

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

Shtondenko Kostiantyn V. – Postgraduate Student, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: come.rad@gmail.com

Житлове будівництво – галузь народного господарства, важливість якої важко переоцінити. Як відомо, розвиток цієї сфери стимулює прискорений розвиток багатьох суміжних галузей, має значний соціальний ефект. Придбання власного житла – першочергова потреба для кожної сім'ї: без задоволення цієї потреби не можна говорити ні про які соціальні пріоритети державної політики. Практика таких країн, як Сінгапур, показує, що перебування у власності такого цінного активу докорінно змінює соціальний фон і збільшує економічну активність населення.

Втім, в Україні, незважаючи на значний потенційний попит на житло, на початок 2012 р. налічувалося близько 5500 об'єктів незавершеного житлового будівництва. Під-

креслимо, що це при одному з найнижчих показників забезпеченості житлом у країнах, що входять до Євросоюзу (22,5 м² на 1 особу). Безумовно, існує проблема із забезпеченням платоспроможного попиту. Від вибору тих чи інших підходів до вирішення цієї проблеми значною мірою залежить загальний масштаб і темпи житлового будівництва, а в подальшому і реальний добробут людей.

Залежно від джерела інвестицій та способу їх залучення розрізняють три основні механізми фінансування житлового будівництва:

- ✦ *рунковий*, який передбачає акумулювання фінансових ресурсів підприємств, організацій та грошових коштів населення;

- ✦ *державний*, основу якого покладено способи залучення бюджетних і позабюджетних коштів;
- ✦ *змішаний*.

У реальній ситуації – за умов скорочення бюджетного фінансування – основним джерелом коштів для реалізації будівельних проектів виступають власні кошти населення, а також ресурси банків, які надходять опосередковано при купівлі житла в кредит. При цьому в багатьох роботах [1, 2, 3] ринковий механізм фінансування розглядається здебільшого крізь призму законодавчо закріплених способів фінансування будівництва, які достатньо чітко визначені та відпрацьовані. На поточний момент інвестування об'єктів житлового будівництва можна здійснювати через [4]:

- ✦ фонди фінансування будівництва;
- ✦ фонди операцій з нерухомістю;
- ✦ інститути спільного інвестування;
- ✦ випуск цільових облігацій, зобов'язання за якими забезпечуються одиницею нерухомості.

Але з точки зору забудовника, окрім вказаних механізмів, є ще один – непрямий шлях фінансування процесу будівництва, а саме: продаж вже готового житла за договорами купівлі-продажу. На практиці такий механізм може виступати й основним джерелом фінансування. Річ у тім, що існує можливість продажу житла за допомогою дисконтних нецільових облігацій з подальшим укладанням договору купівлі-продажу вже побудованого житла. Така схема використовується, коли неможливо випустити цільові облігації через особливості оформлення земельної ділянки.

Слід зауважити, що питанням удосконалення та практичного впровадження різних механізмів фінансування будівництва присвячена велика кількість робіт провідних вітчизняних вчених.

Основна увага в більшості цих досліджень сконцентрована на визначенні особливостей тієї чи іншої схеми, аналізі переваг і недоліків різних способів залучення інвестицій, питаннях ефективного використання цих інвестицій на рівні забудовника. Не зменшуючи важливість наукових напрацювань, слід зауважити, що всі вони мають сенс за однієї умови – коли необхідні фонди (тобто кошти кінцевих покупців) уже сформовані. Саме тому механізми формування цих фондів, удосконалення таких механізмів відіграють дуже важливу роль у всьому процесі фінансування об'єктів житлового будівництва. А враховуючи той факт, що основним джерелом реального фінансування виступає кінцевий покупець, можна стверджувати, що від рівня його платоспроможності, від наявності механізмів її підвищення суттєво залежить успішність і ефективність системи фінансування об'єктів житлового будівництва (ОЖБ) у цілому.

Враховуючи вищевказане, *мета* роботи полягає в розробці механізму підвищення платоспроможності кінцевих покупців (як суб'єктів житлового ринку), а також впровадження накопичувальних механізмів формування необхідних фондів для їх подальшого використання при фінансуванні об'єктів житлового будівництва.

Вітчизняне житлове законодавство передбачає надання повністю безкоштовного житла не більш ніж 1 – 2% населення. Швидкий аналіз офіційних джерел [5] каже, що лише 3% можуть отримати державну підтримку за однією з діючих програм. Щодо придбання житла без довгострокового кредитування за його повну вартість, то така ситуація є доступною щонайбільше 5% населення. Як результат, близько 90% населення України не може виріши-

ти житлові проблеми без цілеспрямованого, поступового збільшення своєї платоспроможності. Для вирішення цього питання (тобто для підвищення реальної платоспроможності покупців житла) є декілька механізмів, а саме:

- ✦ підвищення рівня доходів населення;
- ✦ збільшення строків розстрочки платежу при купівлі недобудованого житла;
- ✦ залучення механізму іпотечного кредитування.

Зрозуміло, що значно підвищити рівень доходів населення навіть у п'ятирічній перспективі практично неможливо. Збільшення строків розстрочки ставить у невідгідне становище забудовників, оскільки збільшує їх дебіторську заборгованість і погіршує фінансовий стан.

Щодо довгострокового іпотечного кредитування в Україні, то тут головною проблемою є залучення фінансових ресурсів до цієї сфери. Адаже на ефективність способів залучення коштів для фінансування довгострокових іпотечних кредитів суттєво впливає наявність надійних фінансових інструментів, які б могли гарантувати (забезпечити) кредиторам стабільне надходження ресурсів у необхідних обсягах і за відносно низькою ринковою вартістю. До того ж в умовах вітчизняної економіки на шляху впровадження іпотеки постає ще одна проблема. Внаслідок недостатнього розвитку фінансового ринку в Україні не працює дворівнева модель іпотеки, тому основним ресурсом для довгострокових іпотечних кредитів виступають короткострокові депозити фізичних і юридичних осіб. А це, у свою чергу, призводить до високих відсоткових ставок, що врешті-решт робить кредитний ресурс недоступним для переважної більшості населення України. Крім того, не останню роль у цьому процесі відіграє також втрата довіри інвесторів до забудовників і банків, а також розповсюджена практика виплати заробітної плати «у конвертах». На жаль, усі вказані проблеми – це реалії, які не можна ігнорувати [6].

У цілому науковці дійшли згоди, що в більшості випадків сам механізм іпотечного кредитування має певну низку притаманних йому проблем. Серед них – нестача довгострокових фінансових ресурсів, складність процедури повернення стягнення, високі процентні ставки тощо. І, незважаючи на вказані факти, державна політика в цій сфері продовжує їх ігнорувати. Навіть такі програми, як «3% іпотека», вирішують проблему процентних ставок за рахунок бюджету, що в цілому є вкрай неефективним.

Останнім часом в науковій літературі лунає думка, що вирішення вказаних проблем знаходиться в площині впровадження таких фінансових інструментів, як довгострокові цільові вклади, житлово-контрактні заощадження, заставні, іпотечні облігації. Обгрунтовуючи необхідність приділити увагу житлово-контрактним заощадженням, звернемося до досвіду зарубіжних країн, де вони виникли і функціонують.

Системи будівельних (житлових) заощаджень сьогодні діють у різних країнах Європи, Північної та Латинської Америки, у ряді країн Азії тощо. Специфіка таких систем значною мірою відображає особливості національної політики у житловій сфері, а також стратегію держави в галузі поліпшення житлових умов громадян.

Як правило, під системами будівельних заощаджень мають на увазі сукупність інституційних та організаційно-правових умов, які дозволяють громадянам робити цільові довгострокові накопичення та отримувати довгострокові

житлові кредити. Цільові житлові накопичення здійснюються в спеціалізованих ощадних інституціях, які чітко орієнтовані на придбання громадянами житла. Накопичення громадян є основним джерелом коштів для надання цими фінансовими інституціями житлових кредитів учасникам даної системи, що дозволяє створити повністю або частково замкнений фінансовий цикл.

Замкненість фінансових потоків у рамках цих спеціалізованих організацій дозволяє встановити відносно низькі, незалежні від коливань фінансового ринку, відсоткові ставки. У ряді Європейських країн (Німеччина, Чехія, Словаччина) системам житлових накопичень надається державна підтримка у формі прямих субсидій, що нараховуються на суми депозитів, податкових пільг тощо.

Впровадження та подальша підтримка системи житлових накопичень державою, як правило, має за мету досягнення декількох важливих соціально-економічних цілей:

- ✦ дати громадянам із середнім рівнем доходів можливість накопичити кошти і з часом отримати кредит, достатній для повного або часткового фінансування придбання власного житла;
- ✦ забезпечити сталі умови для накопичення та отримання кредитів;
- ✦ створити стійке джерело дешевих ресурсів для видачі іпотечних житлових кредитів у межах цієї системи;
- ✦ створити сприятливі умови для оздоровлення фінансової системи внаслідок компенсації інфляційних тенденцій, забезпечити швидке спрямування коштів до житлової сфери;
- ✦ залучити накопичення громадян до будівельного та житлового ринків через надійні фінансові інститути, діяльність яких регулюється і контролюється державою.

Багаторічний досвід роботи систем довгострокових заощаджень підтвердив, що вони мають низку суттєвих переваг, серед яких найважливішими є:

- ✦ підтримка певної фінансової дисципліни у громадян, яка діє впродовж всіх етапів реалізації, від стадії накопичення і до стадії погашення кредиту;
- ✦ прозорий контроль з боку інституції за потенційним позичальником.

Причому можливість контролювати позичальника виникає завдовго до моменту, коли він звернеться за кредитом. Це дозволяє добре вивчити його фінансові можливості, зменшити ризики, підвищити стабільність роботи системи в цілому.

Найбільш широкого застосування накопичувальні механізми набули у Німеччині. За всі роки функціонування *bausparkasse* (з нім. – будошадкаси) було мобілізовано й надано у формі кредитів близько 800 млрд євро [7]. Ко-

жен третій житель цієї країни має договір накопичення, що свідчить про надзвичайну популярність та дієвість такого механізму фінансування будівельного ринку.

Цікаво дослідити досвід країн Східної Європи, що як і ми, стали на шлях ринкових реформ на початку 1990-х. Словаччина, Чехія і Угорщина при формуванні іпотечного ринку взяли за основу один з найпростіших інститутів – будівельні ощадні каси (житлові накопичення). Польща, Росія та Україна пішли шляхом створення передових форм іпотеки, незважаючи на те, що в більшості розвинутих країн процес формування масової іпотеки починався з формування таких простих накопичувальних інститутів, як кооперативи та будошадкаси. Іпотечні банки в цих країнах тривалий час видавали житлові кредити лише заможним громадянам, і ситуація змінювалась, коли будошадкаси залучали достатню кількість надійних позичальників з невисокими доходами. Дослідники В. М. Полтерович і О. Ю. Старков зазначають, що цей «шоковий» метод інституційного запозичення був помилковим у стратегічній перспективі [8]. Вони підкреслюють, що країни, які намагалися «перестрибнути» через стадії, створивши відразу передові форми іпотеки, зазвичай зазнавали невдачі. Така теза підтверджується даними про реакцію східноєвропейських іпотечних систем на світову економічну кризу.

Це досить добре ілюструє *табл. 1*, що покаже динаміку укладання нових іпотечних договорів напередодні та під час світової фінансової кризи.

Найбільш показною є третя колонка. У розрахунку на одного жителя у 2008 р. в Україні видано в 7 разів менше нових кредитів на купівлю житла, ніж у Словаччині. У 2009 р. відставання збільшилось до 63,5 разк. У 2010 р. словацький ринок почав оговтуватись від наслідків кризи і вийшов на показники 2008 р., а з 2011 р. почалося його поступове зростання.

Досвід Словаччини і Чехії вартий окремої уваги. Серед країн з перехідною економікою вони домоглися найбільшого успіху, впровадивши накопичувальні механізми в 1992 і 1993 рр. Через 10 років роботи вже 45% чехів і 20% словаків були залучені в систему житлових накопичень (СЖН). Варто відзначити, що масовий старт СЖН у цих країнах дав додатковий імпульс для розвитку банківського іпотечного кредитування. Його частка в обсязі іпотечного кредитування в Словаччині збільшилася з 2% у 1999 р. до 47% у липні 2005 р. [9]

Досвід країн ближнього зарубіжжя показує, що СЖН вигідні банкам, оскільки сприяють підвищенню попиту на іпотечні (тепер вже додаткові) кредити з боку своїх клієнтів, що в іншому разі не мають доступу до іпотеки. У результаті роботи таких систем виникає потік позичальників із кредитними історіями і високою ощадною культурою, що

Таблиця 1

Динаміка укладання нових іпотечних договорів напередодні та під час світової фінансової кризи в Україні та Словаччині

| Рік | Кількість нових іпотечних договорів | | Темпи падіння по відношенню до попереднього року | | Кількість нових іпотечних договорів у розрахунку на одного жителя країни | |
|------|-------------------------------------|---------|--------------------------------------------------|---------|--------------------------------------------------------------------------|---------|
| | Словаччина | Україна | Словаччина | Україна | Словаччина | Україна |
| 2007 | 179219 | 267000 | - | - | 0,0318 | 0,0057 |
| 2008 | 172050 | 199000 | 4% | 25,4% | 0,0305 | 0,0043 |
| 2009 | 137641 | 19300 | 20% | 90,3% | 0,0254 | 0,0004 |

має пом'якшити умови кредитування і швидко збільшити попит на банківські кредити.

Питання впровадження накопичувальних механізмів при фінансуванні будівельного сектора не тільки не втратило своєї актуальності, в умовах згорання вітчизняної іпотеки і падіння показників будівельної галузі воно лише набуло її. Починаючи розглядати це питання, варто відзначити два вкрай важливі моменти:

- ✦ створення СЖН у вигляді індивідуальних накопичувальних рахунків в універсальних банках недоцільно, оскільки такий механізм пов'язаний з більшими ризиками;
- ✦ найбільшого успіху серед іпотечних інститутів Росії в 1992 – 2003 рр. домоглися житлово-будівельні кооперативи, які працювали за принципом житлових накопичень та інтегрувалися з тим чи іншим будівельним бізнесом через відсутність державної підтримки.

Урахування цих моментів при проектуванні конкретної імплементації СЖН в Україні є найбільш нагальним і важливим завданням.

Варто також зауважити, що низький рівень довіри до держави (яка має покривати інфляційні втрати системи) є чи не найголовнішою причиною того, що питання впровадження накопичувальних механізмів для фінансування житлового будівництва так і залишилося в теоретичній площині. Як було зазначено вище, досвід Росії показує, що функціонування СЖН стає можливим завдяки підтримці приватного сектора.

Щодо можливого ефекту від впровадження накопичувальних механізмів, то у 2009 р. фінансові аналітики зазначали, що громадяни України зберігають готівкою близько 70 млрд дол. США. Якщо за допомогою накопичувальних механізмів впродовж наступних 10 років вдасться залучити той самий відсоток громадян, який було залучено у Словаччині (не найбільший серед країн Східної Європи), то в будівельну галузь надійдуть додаткові 14 млрд дол. США.

ВИСНОВКИ

Питання зростання обсягів житлового будівництва є одним з найбільш важливих як в соціальному, так і в макроекономічному аспектах. Заходи органів державної влади не можуть кардинально вплинути на ситуацію через непрогнозованість бюджетного фінансування і загальну недовіру населення. Впровадження і функціонування ефективного механізму житлових накопичень можливе без державної підтримки. Використовувані у світі підходи до впровадження СЖН потрібно адаптувати до вітчизняних реалій. Подальшого дослідження потребує проблема пошуку оптимальних шляхів фінансування будівництва житла та питання формування дієвого механізму залучення інвестиційних ресурсів з метою збільшення їх обсягу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Чернуха І. В. Механізми фінансування будівництва / І. В. Чернуха // Економічний вісник університету : зб. наук. пр. учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький : П-ХДПУ, 2012 – Вип. 19/1. – С. 178 – 183.

2. Блащук-Дев'яткіна Н. З. Ринок іпотечного кредитування житла в Україні: особливості функціонування у 2004 – 2010 рр. / Н. З. Блащук-Дев'яткіна // Вісник Львівської державної фінансової академії. – Львів : ЛДФА, 2010. – № 18. – 292 с.

3. Сердюк А. В. Перспективи відродження іпотечно-го кредитування будівництва житла в Україні / А. В. Сердюк, І. А. Ребікова // Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві : науково-технічний збірник. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 2011. – С. 116 – 120.

4. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю : Закон України від 19.06.2003 р. № 978-IV // ВВР України. – 2003. – № 52. – Ст. 377.

5. Жилье недоступно. Инициированная Януковичем государственная ипотека под 3% годовых провалилась // Независимое бюро новостей. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbnews.com.ua/ua/tema/96613/>

6. Дешеvu іпотеку гальмує недовіра // Офіційний сайт всеукраїнської громадської організації «Асоціація допомоги постраждалим інвесторам». – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investhelp.com.ua/content/deshevu-%D1%96poteku-galmu-%D1%94-nedov-%D1%96ra>

7. Пастухова Н. С. Зарубежный опыт жилищных сберегательных программ. Рекомендации по использованию жилищных сберегательных программ в работе банков / Н. С. Пастухова, Н. Н. Рогожина. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2002. – 52 с.

8. Полтерович В. М. Проблема трансплантации ипотечных институтов в переходных экономиках: роль стройсберкасс / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков / Препринт. # WP/2006/210. – М. : ЦЭМИ РАН, 2006. – 92 с.

9. Kottasová I. Slovakia: euro boosts mortgage market / I. Kottasová // Financial times. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.ft.com/beyond-brics/2011/07/21/slovakia-euro-boosts-mortgage-market/#axzz2wxzg8XyD>

REFERENCES

Blashchuk-Dev'iatkina, N. Z. "Rynok ipotechnoho kredyтування zhytla v Ukraini: osoblyvosti funktsionuvannya u 2004 – 2010 rr." [Housing mortgage market in Ukraine: features operation in 2004 – 2010]. *Visnyk LDFA*, no. 18 (2010): 292-.

Chernukha, I. V. "Mekhanizmy finansuvannya budivnytstva" [Mechanisms for financing the construction]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, no. 19/1 (2012): 178-183.

"Deshevu ipoteku halmuie nedovira" [Cheap mortgages slows distrust]. *Asotsiatsiia dopomohy postrazhdalym investoram*. <http://investhelp.com.ua/content/deshevu-%D1%96poteku-galmu-%D1%94-nedov-%D1%96ra>

Kottasova, I. "Slovakia: euro boosts mortgage market". *Financial times*. <http://blogs.ft.com/beyond-brics/2011/07/21/slovakia-euro-boosts-mortgage-market/#axzz2wxzg8XyD> [Legal Act of Ukraine] (2003).

Pastukhova, N. S., and Rogozhina, N. N. *Zarubezhnyy opyt zhilishchnykh sberegatelnykh programm. Rekomendatsii po ispolzovaniiu zhilishchnykh sberegatelnykh programm v rabote bankov* [Foreign experience of housing savings programs. Recommendations for the use of housing savings banks in the work programs]. Moscow: Institut ekonomiki goroda, 2002.

Polterovich, V. M., and Starkov, O. Yu. *Problema transplantatsii ipotechnykh institutov v perekhodnykh ekonomikakh: rol stroysberkass* [Problem transplantation mortgage institutions in transition economies: the role of building savings banks]. М.: TsEMI RAN, 2006.

Serdiuk, A. V., and Rebikova, I. A. "Perspektyvy vidrozhennia ipotechnoho kredyтування budivnytstva zhytla v Ukraini" [Prospects revival mortgage housing construction in Ukraine]. In *Suchasni tekhnolohii, materialy i konstruksii v budivnytstvi*, 116-120. Vinnytsia: Universum-Vinnytsia, 2011.

"Zhile nedostupno. Initsiirovannaia Yanukovichem gosudarstvennaia ipoteka pod 3% godovykh provallilas" [Housing is not available. Yanukovich initiated state mortgage at 3% per annum failed]. *Nezavisimoe biuro novostey*. <http://nbnews.com.ua/ua/tema/96613/>

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНИХ АГРОТЕХНОЛОГІЙ

© 2014 **МАЗНЕВ Г. Є.**

УДК 631.164.23

Мазнев Г. Є. Перспективи застосування проектного фінансування для інноваційних агротехнологій

У статті розглянуто можливість застосування проектного фінансування для великомасштабних проектів інноваційних агротехнологій. Проекти впровадження агротехнологій, враховуючи високу вартість сучасних машин і устаткування, а також капітальні вкладення у сферу переробки сільськогосподарської продукції, як правило, пов'язані з багатомільйонними витратами. Грунтуючись на досвіді економічно розвинених країн, рекомендовано використовувати синдикатні кредити, для видачі яких зарубіжні банки об'єднуються в консорціуми або синдикати з розподілом фінансових ризиків між учасниками проекту. Установлено, що в Україні є великі компанії, перш за все агрохолдинги, щокладають в аграрну сферу величезні кошти і одержують багатомільйонні прибутки. Це є передумовою для впровадження технологій проектного фінансування, які успішно застосовуються за кордоном. Виявлено причини, що стримують використання в Україні цього ефективного фінансового інструменту.

Ключові слова: фінансування, інвестиційний проект, інноваційні агротехнології, агрохолдинги, синдикатний кредит.

Бібл.: 18.

Мазнев Григорій Євтіювич – кандидат технічних наук, професор, директор Інституту бізнесу і менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені П. Василенка (вул. Артема, 44, Харків, 61002, Україна)

E-mail: kaf.org@yandex.ua

УДК 631.164.23

UDC 631.164.23

Мазнев Г. Е. Перспективы применения проектного финансирования для инновационных агротехнологий

Mazniev Hryhorii Ye. Prospects of Application of Project Investment for Innovative Agricultural Technologies

В статье рассмотрена возможность применения проектного финансирования для крупномасштабных проектов инновационных агротехнологий. Проекты внедрения агротехнологий, учитывая высокую стоимость современных машин и оборудования, а также капитальные вложения в сферу переработки сельскохозяйственной продукции, как правило, связаны с многомиллионными расходами. Основываясь на опыте экономически развитых стран, рекомендовано использовать синдикатные кредиты, для выдачи которых зарубежные банки объединяются в консорциумы или синдикаты с распределением финансовых рисков между участниками проекта. Установлено, что в Украине имеются крупные компании, прежде всего агрохолдинги, вкладывающие в аграрную сферу огромные средства и получающие многомиллионные прибыли. Это является предпосылкой для внедрения технологий проектного финансирования, которые успешно применяются за рубежом. Выявлены причины, сдерживающие использование в Украине этого эффективного финансового инструмента.

The article discusses the possibility of project investment for large-scale projects of innovative agricultural technologies. Agricultural technology implementation projects given the high cost of modern machines and equipment, as well as capital investments in the processing of agricultural products are usually associated with multi-million expenditure. Based on the experience of developed countries, it is recommended to use syndicated loans for the issuance of which the foreign banks join into consortia or syndicates for the distribution of financial risks between the projects participants. It was found that in Ukraine there are large companies, especially agricultural holdings, investing in the agricultural sector and huge funds receive multimillion-dollar profits. This is a prerequisite for the implementation of project investment techniques that have been successfully used abroad. The reasons that are hindering the use of this effective instrument in Ukraine were found.

Ключевые слова: финансирование, инвестиционный проект, инновационные агротехнологии, агрохолдинги, синдикатный кредит.

Key words: financing, investment project, innovative agricultural technology, agricultural holdings, syndicated loan.

Библ.: 18.

Bibl.: 18.

Мазнев Григорій Євтеєвич – кандидат технічних наук, професор, директор Інституту бізнесу і менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені П. Василенка (ул. Артема, 44, Харків, 61002, Україна)

E-mail: kaf.org@yandex.ua

Mazniev Hryhorii Ye. – Candidate of Sciences (Engineering), Professor, Director, Institute of Business and Management of Kharkiv P. Vasylenko National Technical University of Agriculture (vul. Artema, 44, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: kaf.org@yandex.ua

У інноваційному розвитку сільського господарства, як свідчить досвід провідних країн світу, вирішальна роль належить інноваційним технологіям виробництва сільськогосподарської продукції. Інноваційні агротехнології є рушійною силою і головним чинником модернізації агропродовольчого комплексу, переводу його на інноваційний шлях розвитку.

Як показують результати наукових досліджень і практика передових українських сільгосптоваровиробників, інноваційні агротехнології дозволяють одержувати врожайність озимої пшениці, наприклад, на рівні 75 – 95 ц/га, кукурудзи на зерно – 90 – 130 ц/га, сої – 38 – 46 ц/га та ін. [1, 2].

Водночас необхідно мати на увазі, що для впровадження новітніх інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур потрібні значні капітало-

вкладення та оборотні кошти. Тільки оборотних коштів необхідно від 5 до 8 тисяч гривень на один гектар [1].

Високі інноваційні агротехнології знаходять застосування, перш за все, у підприємствах, що мають великі масиви сільськогосподарських угідь, зокрема в агрохолдингах, які утримують десятки і сотні тисяч га землі в обробітку. Тому проекти впровадження агротехнологій, враховуючи високу вартість сучасних машин і устаткування, а також капітальні вкладення в сферу переробки сільськогосподарської продукції, як правило, пов'язані з багатомільйонними витратами.

Вирішено проблем фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва присвячені роботи видатних українських вчених: Борисової В. А. [3], Гудзь О. Є. [4], Дем'яненка М. Я. [5], Саблука П. Т. [6], Стецюка П. А. [4], Чупіса А. В. [3] та ін. Принципам проектного фінансування та застосуванню його для фінансового забезпечення під-

приємств приділили увагу українські та зарубіжні автори: Бланк І. О. [7], Йескомб Э. Р. [8], Катасонов В. Ю. [9], Суэтин А. А. [10] та багато інших.

Треба відмітити, що останнім часом дослідники починають приділяти увагу використанню технологій проектного фінансування в окремих галузях народного господарства, як наприклад, Крамарев Г. В. [11], який розглянув особливості застосування проектного фінансування для розвитку альтернативної енергетики.

Проте питання фінансового забезпечення новітніх ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур досліджені недостатньо. Не преділено необхідної уваги застосуванню технологій проектного фінансування для інноваційних агротехнологій.

Метою статті є дослідження особливостей технологій проектного фінансування та розширення сфери застосування їх для фінансового забезпечення реалізації великомасштабних проектів впровадження інноваційних технологій виробництва сільськогосподарської продукції.

В умовах сучасної української економіки можливості фінансування інноваційних процесів, у тому числі й інноваційного оновлення технологій сільськогосподарського виробництва, обмежені. Тому використання напрацьованих у світовій практиці методів фінансування інноваційної діяльності та адаптація їх до умов української економіки набуває першечергового значення. Стає необхідним пошук ефективних інструментів фінансового забезпечення інновацій і принципово нових джерел, форм і методів фінансування новітніх технологій.

За кордоном для фінансування великих інвестиційних проектів широкого застосування набуло проектне фінансування [8, 9]. Ця фінансова технологія передбачає використання різноманітних джерел фінансування та комплексне застосування різних методів фінансування: власних коштів, пайових внесків, акціонерного капіталу, банківських кредитів, емісії акцій, випуску векселів, розміщення облігацій, фінансового лізингу, державного фінансування тощо. Слід підкреслити, що у проектному фінансуванні можуть використовуватись як окремі фінансові інструменти, так і їх комбінації, що дозволяє сформувати більш надійні та менш ризиковані схеми фінансування. Банки надають перевагу беризиковості та фінансують проекти, які забезпечують гарантовано повернення вкладених коштів. Тому при проектному фінансуванні банки дуже ретельно ставляться до економічного обґрунтування проекту. Висуваються жорсткі вимоги до бізнес-плану, у якому треба показати як переваги проекту, так і фінансові ризики, обґрунтувати фінансову модель з розрахунками грошових потоків, які б гарантували економічний ефект проекту.

Світова практика свідчить, що із ста проектів, у результаті всебічного аналізу, фінансування одержують лише два-три. Особлива увага при аналізі приділяється тому, щоби поточна діяльність клієнта забезпечувала приплив коштів, достатній для обслуговування й повернення кредиту, тобто щоби була можливість регресу банку саме на поточну діяльність клієнта, адже ідея проектного фінансування в тому і складається, що реалізація проекту забезпечується за рахунок доходів, які принесе проект у майбутньому. Таким чином, проектне фінансування передбачає повернення боргу виключно за рахунок коштів, що генеруються безпосередньо самим інвестиційним проектом, без регресу кредитора на позичальника. Це є дуже привабли-

вим для потенційних позичальників. Суттєвим фактором є й те, що технологія проектного фінансування передбачає розподіл фінансових ризиків на основі договорів між інвесторами, кредиторами та іншими учасниками проекту. Припускається участь компанії-власника як співінвестора. Досвід розвинених країн свідчить, що така участь в капіталі бажана бути на рівні 20 – 30 відсотків вартості проекту. У такому разі підвищуються гарантії забезпечення кредиту та зменшуються ризики його неповернення.

Досвід Сполучених Штатів Америки та країн Західної Європи свідчить, що при проектному фінансуванні банки надають перевагу великим проектам, вартість яких перевищує 100 млн дол. США.

При реалізації великих проектів єдиного джерела фінансування, як правило, недостатньо. Тому для виконання операцій з проектного фінансування зарубіжні комерційні банки об'єднуються в консорціум або синдикати, що дозволяє надавати позичальникам синдикувані позики. Це сприяє значному збільшенню розмірів надаваних кредитів, підвищує доступність кредитних ресурсів з міжнародних фінансових ринків. Крім того, учасники проекту розподіляють між собою операційні ризики, а також ризики неотримання доходів [9, 10].

Синдикувані позики, як відомо, у проектному фінансуванні є основним фінансовим інструментом і у світовому позиковому капіталі складають до 30% [12]. Як відмічають автори монографії [7], синдикувані позики перетворилися на основний міжнародний фінансово-кредитний інструмент.

Тому в умовах України, де відсутні потужні державні банки та фінансові установи, доцільним є об'єднання комерційних банків у синдикати для опанування технологій проектного фінансування, які останнім часом позитивно зарекомендували себе в зарубіжних країнах.

Н а сьогодні в Україні існують компанії, які реалізують в аграрному секторі проекти вартістю більше ста мільйонів доларів США. Це стосується, насамперед, агрохолдингів. Так, протягом 2010 – 2012 рр. компанія «Мрія-агрохолдинг» реалізувала інноваційно-інвестиційні проекти з виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції вартістю 365 млн дол. США з обсягом іноземного фінансування 195 млн дол. США, ПАТ «Миронівський хлібопродукт» відповідно 145 і 115, а ТОВ «Нібулон» за ці ж три роки освоїв інноваційні проекти вартістю 670 млн дол. США із загальною сумою іноземних інвестицій 230 млн дол. США [13, 14]. Таким чином, тільки три агрохолдинги реалізували інноваційні проекти загальною вартістю понад 1 мільярд доларів і залучили при цьому 540 млн дол. США іноземних інвестицій, насамперед, в інноваційні технології виробництва сільськогосподарської продукції.

Холдингові структури в агропромисловому виробництві почали інтенсивно створюватись і розвиватись після прийняття Закону України «Про холдингові компанії в Україні» № 3528-IV від 15.03.2006 р., який, на відміну від Указу Президента № 224/94 від 11.05.1994 р. «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації», не передбачає обмежень щодо створення холдингових компаній у сільському господарстві. У подальшому вищезазначений Указ Президента України було скасовано Указом Президента України від 12.07.2007 р. № 640/2007, чим остаточно знята будь-яка заборона на створення холдингових структур у галузях народного господарства України, у т. ч. і в аграрній сфері.

У 2011 р. в Україні налічувалось понад 70 агрохолдингів із площею землі близько 6 млн га, тобто понад 15% площі сільськогосподарських угідь, що перебувають у власності й користванні сільськогосподарських підприємств і громадян України. Дослідження академіків НААН України Лупенка О. Ю. і Кропивка М. Ф. свідчать, що у 2013 р. агрохолдинги контролювали «близько 8,7 млн га, тобто 21,0% сільськогосподарських угідь країни, у тому числі 42,6% угідь, які обробляють сільськогосподарські підприємства» [15, с. 7 – 8]. Вони прогнозують до 2015 р. збільшення частки сільгоспугідь, підконтрольних агрохолдинговим формуванням, до 50 – 52% сільгоспугідь агропідприємств і фермерських господарств України. Відбувається концентрація землі й капіталів як за рахунок оренди значних масивів сільськогосподарських угідь, так і шляхом злиття і поглинання підприємств великими холдинговими компаніями, які в результаті стають ще більшими. Так, агрохолдинг ПАТ «Укрлендфармінг», який створений у 2012 р. шляхом об'єднання чотирьох агрохолдингів, отримав понад 430 тис. га сільськогосподарських угідь, 18 м'ясокомбінатів, 6 цукрових заводів, 6 насінневих заводів, 4 елеватори, 59 птахофабрик тощо. У 2013 р. він обробляв понад 530 тис. га і став найбільшим агрохолдингом у Євразії.

У сільському господарстві України холдингові компанії монополізували не тільки виробництво аграрної продукції, але й сфери її переробки, зберігання та реалізації.

Десять найбільших агрохолдингів у 2010 р. виробили зерна пшениці – 11,3% і кукурудзи на зерно – 22,2% від загального валового збору в сільськогосподарських підприємствах України. Виробництво цукрових буряків п'ятнадцятьма агрохолдингами складало відповідно понад 46,5% від валового збору [16, с. 257 – 262]. У виробництві цукру частка восьми агрохолдингів, до складу яких входили 25 цукрозаводів, складала 50,6% загального виробництва цукру в Україні [17, с. 35].

Експорт продукції ще більш монополізований, ніж сфери виробництва, переробки та зберігання. Так, 10 холдингових компаній у 2010 р. експортували за кордон 66,5% зерна пшениці, у тому числі 24,5% експортувала компанія ТОВ «Нібулон». Питома вага п'яти агрохолдингів в експорті зерна кукурудзи становила 48,9%, ячменю – 58,6%, ріпаку – 60,5%, насіння соняшнику – 50,5% [18, с. 66 – 68].

Агрохолдинги мають можливість вкладати великі кошти в аграрну сферу. Закуповують прогресивні технології виробництва сільськогосподарської продукції та сучасну техніку світових лідерів сільськогосподарського машинобудування. Відомо, що для придбання дорогівартісних імпортованих машин та устаткування західні банки надають українським компаніям дешеві довгострокові кредити. Слід відзначити, що вищеназвані компанії, як і багато інших агрохолдингів, лише умовно можна назвати українськими.

Агрохолдинги представляють собою переважно ланцюг компаній, які зареєстровані за кордоном, у т. ч. і в офшорних зонах. Із 30 найбільших агрохолдингів України 27 зареєстровані у таких країнах, як: США, Кіпр, Люксембург, Швейцарія, Великобританія, Австралія, Данія, Нідерланди, Ізраїль, Панама, Оман. Так, материнська компанія ТОВ «Група Компаній «Мрія-Агро» зареєстрована на Кіпрі, ПАТ «Миронівський хлібопродукт» – у Люксембурзі, «Кернел-Капітал» – у Люксембурзі та на Кіпрі. Більшість агрохолдингів, які функціонують в Україні, зареєстровані на Кіпрі в

офшорній зоні Нікосія. Така реєстрація материнських компаній агрохолдингів дозволяє останнім уникнути оподаткування і залишити прибуток від обороту товарів і послуг в офшорній зоні.

Внаслідок того, що холдингова структура не є законодавчо визнаною організаційно-правовою формою суб'єктів господарювання в Україні, стає можливим здійснювати перерозподіл коштів між дочірніми компаніями так, щоб фінансовий результат їх діяльності дозволяв мінімізувати податок на прибуток, або щоб зовсім уникнути його. Крім того, для холдингових компаній існують різні схеми завищення сум податку на додану вартість при його поверненні за здійснені експортні операції.

Особливістю багатьох агрохолдингових формувань є те, що поглинуті сільськогосподарські підприємства вони перетворюють у структурні підрозділи і не реєструють їх за місцем розташування. У результаті податки надходять не у місцеві бюджети, а за місцем реєстрації головної або материнської компанії. Варто додати, що агрохолдингам, використовуючи недоліки діючого законодавства України, вдається отримати статус платника фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), що замінює декілька платежів, у тому числі два головні – податки на прибуток і на землю. Слід відмітити, що розмір ФСП визначається у відсотках до нормативної вартості сільгоспугідь, встановленої ще у 1995 р., а земельний податок – до нормативної вартості сільгоспугідь з урахуванням індексації їх вартості. Так, наприклад, для ріллі ФСП встановлений на рівні 0,15% від середньої грошової оцінки земель 1995 р. – 3734 грн/га, а земельний податок розраховується як 0,1% від середньої грошової оцінки сільгоспугідь з урахуванням індексації їх вартості, яка у 2013 р. складала 20982 грн/га.

Таким чином, на сьогодні в аграрному секторі України склалася парадоксальна ситуація – фіксований сільськогосподарський податок, який сплачують агрохолдинги, більш як у 3 рази нижче земельного податку, не говорячи про те, що і другий головний платіж, який входить до ФСП, – податок на прибуток, як і податок на землю, вони також не сплачують. Отже, маючи статус платника фіксованого сільськогосподарського податку, агрохолдингові формування недоплачують у бюджет значні суми. За даними лише офіційної консолідованої звітності, холдингова компанія ПАТ «Миронівський хлібопродукт» протягом трьох років (2008 – 2010 рр.), використовуючи право платника фіксованого сільськогосподарського податку, недоплатила державі понад 1,3 млрд грн. Це є характерним і для більшості агрохолдингів.

Агрохолдинги отримують величезні доходи, які щороку зростають. Так, 10 найбільших агрохолдингів за 2007 – 2010 рр. збільшили обсяг чистого прибутку майже у 8 разів, а його питома вага у загальному прибутку підприємств галузі сільського господарства збільшилася втричі і у 2010 р. становила 30,2%. Холдингова компанія ПАТ «Миронівський хлібопродукт» свій дохід збільшила з 2,4 млрд грн у 2007 р. до 7,5 млрд грн. у 2010 р., тобто у 3,1 разу, а чистий прибуток за цей період збільшився у 7,2 разу – з 236 млн грн до 1,7 млрд грн. Дохід ТОВ «Кернел-Капітал» за ці роки зріс з 1,86 до 8,36 млрд грн, або у 4,4 разу, а чистий прибуток збільшився у 11,6 разу – з 98,6 млн грн до 1,15 млрд грн [18]. У 2012 р. «Миронівський хлібопродукт» отримав 9,8 млрд грн доходу і 1,9 млрд грн чистого прибутку.

Діюча законодавча база дозволяє агрохолдингам мати рентабельність діяльності в сільському господарстві України набагато разів вищу, ніж рентабельність агрохолдингів, функціонуючих в економічно розвинених країнах. Так, у 2011 р. рентабельність українських агрохолдингів у середньому дорівнювала 30,9% при валовому доході в розрахунку на один агрохолдинг 6950 млн грн. «Мрія-агрохолдинг», при цьому, мав рентабельність 55,9%, тоді як у Сполучених Штатах Америки, наприклад, агрохолдинг Bunge при валовому доході 469345 млн дол. мав рентабельність діяльності лише 1,6%, Noble Agro (Сінгапур) – при 645033 млн дол.– 0,5%, Cosan (Бразилія) – при 26138 млн дол.– 1,0%, Русагро (Російська Федерація) – при 9910 млн руб. доходу рентабельність складала 6,1%. Цьому сприяє те, що агрохолдинги України сплачують фіксований сільськогосподарський податок на рівні 2% і не сплачують корпоративного податку, який для агрохолдингів економічно розвинених країн складає: у США – 35%, Сінгапурі – 17%, Бразилії – 34%, Мексиці – 30%, Російській Федерації – 20%.

Слід констатувати, що агрохолдинги, які функціонують на теренах України, мають надзвичайно сприятливі умови для отримання надприбутків, що підвищує їх інвестиційну привабливість.

Зарубіжні банки саме агрохолдингам віддають перевагу в наданні кредитів. У 2012 р. вперше в Україні агрохолдинг ТОВ «Нібулон» для фінансування проекту розширення виробничих потужностей з виробництва, переробки й експорту зернових культур загальною вартістю 448 млн дол. США залучив від Європейського банку реконструкції та розвитку синдикований кредит на суму 130 млн дол. США.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в аграрній сфері України для фінансування інноваційно-інвестиційних проектів є потенційні можливості впровадження технологій проектного фінансування, які успішно використовуються у розвинених країнах при реалізації крупномасштабних проектів.

Застосування такого ефективного інструменту інвестиційного забезпечення, як проектне фінансування дозволяє здійснювати довгострокове кредитування під заставу майбутнього грошового потоку та мінімізувати ризики інвесторів шляхом використання різних джерел інвестиційних ресурсів.

Проте впровадження цього інструменту фінансування інноваційно-інвестиційних проектів в Україні стимулюється рядом об'єктивно-суб'єктивних причин:

- ✦ несприятливий інвестиційний клімат у цілому в народному господарстві;
- ✦ відсутність необхідної нормативної бази;
- ✦ недостатній розвиток ринкової інфраструктури;
- ✦ незначна кількість комерційних банків, які спроможні надавати великі кредити на довгостроковій основі;
- ✦ відсутність кваліфікованих кадрів для глибокого та всебічного аналізу інвестиційних проектів.

Технології проектного фінансування мають свою специфіку та особливості, серед яких надто коротка «історія» застосування цього прогресивного фінансового інструменту в Україні. Тому природно, що учасники інвестиційної діяльності не мають достатнього досвіду і знань у використанні нового виду фінансових послуг. Це суттєво обмежує застосування схем проектного фінансування в українській економіці.

Розв'язання окреслених проблем буде сприяти розширенню сфери застосування технологій проектного фінансування при реалізації крупномасштабних проектів, у тому числі й інвестиційних проектів впровадження інноваційних технологій виробництва сільськогосподарської продукції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Петриченко В. Ф.** Стратегічні напрями розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року / В. Ф. Петриченко // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 3 – 9.
2. Інноваційні агротехнології : монографія ; за ред. проф. Д. І. Мазоренка і проф. Г. Є. Мазнева. – Харків : ХНТУСГ, 2007. – 385 с.
3. **Чупіс А. В.** Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства : наукове-методичне видання / [А. В. Чупіс, В. А. Борисова та ін.]. – Суми : Довкілля, 2001. – 404 с.
4. **Стецюк П. А.** Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 73 – 78.
5. **Дем'яненко М. Я.** Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 4 – 18.
6. Ринкова трансформація економіки АПК : кол. монографія у 4 ч. ; за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. – Ч. 3: Фінансово-кредитна система. – К. : ІАЕ, 2002. – 477 с.
7. Фінансове забезпечення розвитку підприємства : монографія / [І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко, Н. М. Гуляєва та ін.] ; за ред. І. О. Бланка. – К. : КНТЕУ, 2011. – 344 с.
8. **Йескомб Э. Р.** Принципы проектного финансирования / Э. Р. Йескомб / Пер. с англ. – М. : Вершина, 2008. – 488 с.
9. **Катасонов В. Ю.** Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России / В. О. Катасонов, Д. С. Морозов, М. В. Петров. – М. : Анкил, 2001. – 272 с.
10. **Суэтин А. А.** Проектное финансирование / А. А. Суэтин // Бизнес и банки. – 11 октября 2006.
11. **Крамарев Г. В.** Проектне фінансування при реалізації сценаріїв розвитку альтернативної енергетики / Г. В. Крамарев // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 67 – 70.
12. Project & Trade Finance. – 2007 (March).
13. Статистична база Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.ifc.org/wps/wcm/>
14. Статистична база Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/#>
15. **Лупенко Ю. О.** Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю. О. Лупенко, М. Ф. Крапивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5 – 21.
16. **Данкевич А. Є.** Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві : монографія / А. Є. Данкевич. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
17. **Доронін А. В.** Роль інтегрованих компаній у підвищенні конкурентоспроможності цукробурякового виробництва / А. В. Доронін // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 33 – 38.
18. ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины: «100 крупнейших агрокомпаний Украины». – К. : Экономика, 2011. – № 3. – 96 с.

REFERENCES

- Blank, I. O., Lihonenko, L. O., and Huliaieva, N. M. *Finansove zabezpechennia rozvytku pidpriemstva* [Financial support for enterprise development]. Kyiv: KNTEU, 2011.
- Chupis, A. V., and Borysova, V. A. *Otsinka, analiz, planuvannia finansovoho stanovyschcha pidpriemstva* [Assessment, analysis, planning, financial situation of the company]. Sumy: Dovkillia, 2001.
- Dem'ianenko, M. Ya. "Finansovi problemy formuvannia i rozvytku aharnoho rynku" [Financial problems of formation and development of the agricultural market]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2007): 4-18.
- Dankevykh, A. Ie. *Rozvytok intehrovanykh struktur u silskomu hospodarstvi* [Development of integrated structures in agriculture]. Kyiv: NNTS IAE, 2011.
- Doronin, A. V. "Rol intehrovanykh kompanii u pidvyshchenni konkurentospromozhnosti tsukroburiakovoho vyrobnytstva" [The role of integrated companies in enhancing the competitiveness of the sugar beet production]. *Ekonomika APK*, no. 10 (2011): 33-38.
- Innovatsiini ahrotekhnolohii [Innovative agricultural technologies]. Kharkiv: KhNTUSH, 2007.

Katasonov, V. O., Morozov, D. S., and Petrov, M. V. *Proektnoe finansirovanie: mirovoy opyt i perspektivy dlia Rossii* [Project financing: international experience and prospects for Russia]. Moscow: Ankil, 2001.

Kramariev, H. V. "Proektne finansuvannya pry realizatsii stsenerativ rozvytku alternatyvnoi enerhetyky" [Project financing in the implementation of alternative energy scenarios]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2012): 67-70.

Lupenko, Yu. O., and Krapyvko, M. F. "Ahrokhodnyhy v Ukraini ta posylennia sotsialnoi spriamovanosti ikh diialnosti" [Agroholdings in Ukraine and strengthening the social focus of their activities]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2013): 5-21.

Project & Trade Finance (2007).

Petrychenko, V. F. "Stratehichni napriamy rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky na period do 2020 roku" [Strategic directions of development of the agricultural sector for the period until 2020]. *Ekonomika APK*, no. 11 (2012): 3-9.

Rynkova transformatsiia ekonomiky APK [Market transformation agribusiness]. Kyiv: IAE, 2002.

Statystychna baza Mizhnarodnoi finansovoi korporatsii. <http://www1.ifc.org/wps/wcm/>

"Statystychna baza Orhanizatsii ekonomichnoho spivrobitnytstva ta rozvytku" [The statistical basis of the OECD]. <http://stats.oecd.org/#>

Stetsiuk, P. A., and Gudzy, O. IE. "Finansovi problemy rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva" [The financial problems of the agricultural production]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2012): 73-78.

Suetin, A. A. "Proektnoe finansirovanie" [Project financing]. *Biznes i banki*, 2006.

"100 krupneyshikh agrokompanyi Ukrainy" [100 of the largest agricultural companies in Ukraine]. *TOP-100. Reyting luchshikh kompaniy Ukrainy*, 2011.

Yeskomb, E. R. *Printsipy proektnogo finansirovaniia* [Principles of project financing]. Moscow: Vershina, 2008.

УДК 658.012.32 (477)

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ВЯТКІНА Т. Г.

УДК 658.012.32 (477)

Вяткіна Т. Г. Сценарний підхід до визначення ефективності стратегічного управління матеріальними ресурсами сільськогосподарських підприємств

У статті виконано економічне обґрунтування ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств птахівничої галузі залежно від стратегії розвитку та запропонованих прогностичних сценаріїв. Для дослідження обрано три можливі варіанти сценарного розвитку: песимістичний, реалістичний та оптимістичний. Основною відмінністю запропонованих сценаріїв є вартість сировини на виготовлення комбікорму. За умови песимістичного сценарію прогнозується зростання вартості сировини у 1,5 разу від базового значення. Для реалістичного сценарію – зростання у 1,25 разу, а за умови оптимістичного сценарію – у 1,1 разу. При цьому враховано можливу зміну ставки дисконту – показника, що врівноважує вартість грошей у часі як у напрямі збільшення, так і в бік зменшення. Проведений аналіз за допомогою методу експертних оцінок дозволяє стверджувати, що ставка дисконту в середньостроковому періоді може коливатись у межах значення 15 – 30%. При оцінюванні різних варіантів інвестиційних проектів як ставки дисконту прийняті крайні її значення, а також медіанний рівень. Використання запропонованих варіантів сценаріїв є доцільним для кожної конкретної ситуації, яка найбільш підходить до реалізації головної стратегічної мети підприємства з розвитку комплексу використання ресурсів і підвищення його ефективності.

Ключові слова: матеріальні ресурси, стратегія підприємства, ефективність використання матеріальних ресурсів, сценарії розвитку, інвестиційний проект.

Рис.: 1. **Табл.:** 10. **Бібл.:** 13.

Вяткіна Тетяна Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємства та управління трудовими ресурсами, Луганський національний аграрний університет (Містечко ЛНАУ, Луганськ, 91008, Україна)

E-mail: Tviatkina@mail.ru

УДК 658.012.32 (477)

Вяткіна Т. Г. Сценарний підхід до визначення ефективності стратегічного управління матеріальними ресурсами сільськогосподарських підприємств

В статье выполнено экономическое обоснование эффективности использования материальных ресурсов предприятий птицеводческой отрасли в зависимости от стратегии развития и предлагаемых прогностических сценариев. Для исследования выбраны три возможных варианта сценарного развития: пессимистический, реалистический и оптимистический. Основным отличием предложенных сценариев является стоимость сырья на изготовление комбикорма. При пессимистическом сценарии прогнозируется рост стоимости сырья в 1,5 раза от базового значения. Для реалистического сценария – рост в 1,25 раза, а при оптимистическом сценарии – в 1,1 раза. При этом учтено возможное изменение ставки дисконта – показателя, уравновешивающего стоимость денег во времени как в направлении увеличения, так и в сторону уменьшения. Проведенный анализ с помощью метода экспертных оценок позволяет утверждать, что ставка дисконта в среднесрочном периоде может колебаться в пределах значения 15 – 30%. При оценке различных вариантов инвестиционных проектов в качестве ставки дисконта приняты крайние ее значения, а также медианный уровень. Использование предложенных вариантов сценариев целесообразно для каждой конкретной ситуации, которая наиболее подходит к реализации главной стратегической цели предприятия по развитию комплекса использования ресурсов и повышения его эффективности.

Ключевые слова: материальные ресурсы, стратегия предприятия, эффективность использования материальных ресурсов, сценарии развития, инвестиционный проект.

Рис.: 1. **Табл.:** 10. **Библ.:** 13.

Вяткіна Тетяна Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємств і управління трудовими ресурсами, Луганський національний аграрний університет (Городок ЛНАУ, Луганськ, 91008, Україна)

E-mail: Tviatkina@mail.ru

UDC 658.012.32 (477)

Viatkina Tetiana G. Scenario-based Approach to Determine the Effectiveness of Strategic Material Management of Agricultural Enterprises

The article holds the feasibility study of the utilization of material resources of the enterprises in the poultry industry, depending on the strategy and the proposed forecast scenarios. Three possible scenarios of development were selected for the study: pessimistic, realistic and optimistic. The main difference between the scenarios is the cost of raw materials for the manufacture of feed. In case of the worst case scenario the rise in raw material costs is projected to reach 1.5 times above base line value. For a realistic scenario – an increase of 1.25 times, and the optimistic scenario – 1.1 times. Plus a possible change in the discount rate is taken into account – the indicator which equilibrates the value of money in time in both directions – increase and decrease. The analysis by the method of expert estimates suggests that the discount rate in the medium term can fluctuate within the meaning of 15 – 30%. In assessing the various options of investment projects as the discount rate its extreme values were adopted, as well as the median level. Using the options scenarios is suitable for each situation, which is most suitable to the main strategic objectives of the company for the development of complex use of resources and improvement of its effectiveness.

Key words: material resources, business strategy, the effectiveness of the use of material resources, scenario of development, investment project.

Pic.: 1. **Tabl.:** 10. **Bibl.:** 13.

Viatkina Tetiana G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of Economics enterprises and human resource management, Lugansk National Agrarian University (Mistechko LNAU, 91008, Ukraine)

E-mail: Tviatkina@mail.ru

Katasonov, V. O., Morozov, D. S., and Petrov, M. V. *Proektnoe finansirovanie: mirovoy opyt i perspektivy dlia Rossii* [Project financing: international experience and prospects for Russia]. Moscow: Ankil, 2001.

Kramariev, H. V. "Proektne finansuvannya pry realizatsii stsenerativ rozvytku alternatyvnoi enerhetyky" [Project financing in the implementation of alternative energy scenarios]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2012): 67-70.

Lupenko, Yu. O., and Krapyvko, M. F. "Ahrokhodnyhy v Ukraini ta posylennia sotsialnoi spriamovanosti ikh diialnosti" [Agroholdings in Ukraine and strengthening the social focus of their activities]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2013): 5-21.

Project & Trade Finance (2007).

Petrychenko, V. F. "Stratehichni napriamy rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky na period do 2020 roku" [Strategic directions of development of the agricultural sector for the period until 2020]. *Ekonomika APK*, no. 11 (2012): 3-9.

Rynkova transformatsiia ekonomiky APK [Market transformation agribusiness]. Kyiv: IAE, 2002.

Statystychna baza Mizhnarodnoi finansovoi korporatsii. <http://www1.ifc.org/wps/wcm/>

"Statystychna baza Orhanizatsii ekonomichnoho spivrobitnytstva ta rozvytku" [The statistical basis of the OECD]. <http://stats.oecd.org/#>

Stetsiuk, P. A., and Gudzy, O. IE. "Finansovi problemy rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva" [The financial problems of the agricultural production]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2012): 73-78.

Suetin, A. A. "Proektnoe finansirovanie" [Project financing]. *Biznes i banki*, 2006.

"100 krupneyshikh agrokompanyi Ukrainy" [100 of the largest agricultural companies in Ukraine]. *TOP-100. Reyting luchshikh kompaniy Ukrainy*, 2011.

Yeskomb, E. R. *Printsipy proektnogo finansirovaniia* [Principles of project financing]. Moscow: Vershina, 2008.

УДК 658.012.32 (477)

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ВЯТКІНА Т. Г.

УДК 658.012.32 (477)

Вяткіна Т. Г. Сценарний підхід до визначення ефективності стратегічного управління матеріальними ресурсами сільськогосподарських підприємств

У статті виконано економічне обґрунтування ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств птахівничої галузі залежно від стратегії розвитку та запропонованих прогностичних сценаріїв. Для дослідження обрано три можливі варіанти сценарного розвитку: песимістичний, реалістичний та оптимістичний. Основною відмінністю запропонованих сценаріїв є вартість сировини на виготовлення комбікорму. За умови песимістичного сценарію прогнозується зростання вартості сировини у 1,5 разу від базового значення. Для реалістичного сценарію – зростання у 1,25 разу, а за умови оптимістичного сценарію – у 1,1 разу. При цьому враховано можливу зміну ставки дисконту – показника, що врівноважує вартість грошей у часі як у напрямі збільшення, так і в бік зменшення. Проведений аналіз за допомогою методу експертних оцінок дозволяє стверджувати, що ставка дисконту в середньостроковому періоді може коливатись у межах значення 15 – 30%. При оцінюванні різних варіантів інвестиційних проектів як ставки дисконту прийняті крайні її значення, а також медіанний рівень. Використання запропонованих варіантів сценаріїв є доцільним для кожної конкретної ситуації, яка найбільш підходить до реалізації головної стратегічної мети підприємства з розвитку комплексу використання ресурсів і підвищення його ефективності.

Ключові слова: матеріальні ресурси, стратегія підприємства, ефективність використання матеріальних ресурсів, сценарії розвитку, інвестиційний проект.

Рис.: 1. **Табл.:** 10. **Бібл.:** 13.

Вяткіна Тетяна Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємства та управління трудовими ресурсами, Луганський національний аграрний університет (Містечко ЛНАУ, Луганськ, 91008, Україна)

E-mail: Tviatkina@mail.ru

УДК 658.012.32 (477)

Вяткіна Т. Г. Сценарний підхід до визначення ефективності стратегічного управління матеріальними ресурсами сільськогосподарських підприємств

В статье выполнено экономическое обоснование эффективности использования материальных ресурсов предприятий птицеводческой отрасли в зависимости от стратегии развития и предлагаемых прогностических сценариев. Для исследования выбраны три возможных варианта сценарного развития: пессимистический, реалистический и оптимистический. Основным отличием предложенных сценариев является стоимость сырья на изготовление комбикорма. При пессимистическом сценарии прогнозируется рост стоимости сырья в 1,5 раза от базового значения. Для реалистического сценария – рост в 1,25 раза, а при оптимистическом сценарии – в 1,1 раза. При этом учтено возможное изменение ставки дисконта – показателя, уравновешивающего стоимость денег во времени как в направлении увеличения, так и в сторону уменьшения. Проведенный анализ с помощью метода экспертных оценок позволяет утверждать, что ставка дисконта в среднесрочном периоде может колебаться в пределах значения 15 – 30%. При оценке различных вариантов инвестиционных проектов в качестве ставки дисконта приняты крайние ее значения, а также медианный уровень. Использование предложенных вариантов сценариев целесообразно для каждой конкретной ситуации, которая наиболее подходит к реализации главной стратегической цели предприятия по развитию комплекса использования ресурсов и повышения его эффективности.

Ключевые слова: материальные ресурсы, стратегия предприятия, эффективность использования материальных ресурсов, сценарии развития, инвестиционный проект.

Рис.: 1. **Табл.:** 10. **Библ.:** 13.

Вяткіна Тетяна Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємств і управління трудовими ресурсами, Луганський національний аграрний університет (Городок ЛНАУ, Луганськ, 91008, Україна)

E-mail: Tviatkina@mail.ru

UDC 658.012.32 (477)

Viatkina Tetiana G. Scenario-based Approach to Determine the Effectiveness of Strategic Material Management of Agricultural Enterprises

The article holds the feasibility study of the utilization of material resources of the enterprises in the poultry industry, depending on the strategy and the proposed forecast scenarios. Three possible scenarios of development were selected for the study: pessimistic, realistic and optimistic. The main difference between the scenarios is the cost of raw materials for the manufacture of feed. In case of the worst case scenario the rise in raw material costs is projected to reach 1.5 times above base line value. For a realistic scenario – an increase of 1.25 times, and the optimistic scenario – 1.1 times. Plus a possible change in the discount rate is taken into account – the indicator which equilibrates the value of money in time in both directions – increase and decrease. The analysis by the method of expert estimates suggests that the discount rate in the medium term can fluctuate within the meaning of 15 – 30%. In assessing the various options of investment projects as the discount rate its extreme values were adopted, as well as the median level. Using the options scenarios is suitable for each situation, which is most suitable to the main strategic objectives of the company for the development of complex use of resources and improvement of its effectiveness.

Key words: material resources, business strategy, the effectiveness of the use of material resources, scenario of development, investment project.

Pic.: 1. **Tabl.:** 10. **Bibl.:** 13.

Viatkina Tetiana G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of Economics enterprises and human resource management, Lugansk National Agrarian University (Mistechko LNAU, 91008, Ukraine)

E-mail: Tviatkina@mail.ru

Велике значення для формування системи ефективного управління матеріальними ресурсами має ретельне узгодження стратегії виробництва з планами матеріально-технічного, сировинного постачання. Для вирішення цього завдання використовують різні методи визначення потреби в матеріальних ресурсах, застосовується науково обґрунтована нормативна база, норми витрат і запасів матеріальних ресурсів, здійснюються розрахунки економічної ефективності використання матеріальних ресурсів.

Питання використання сільськогосподарськими підприємствами сукупності ресурсів та їх окремих складових розкривають у своїх наукових працях відомі вітчизняні учені-аграрії: В. Андрійчук [2], О. Березін [3], В. Богачов [11], Ю. Воскобійник [4], В. Гончаров [5], С. Дем'яненко [6], В. Месель-Веселяк [1], П. Саблук [1, 12], В. Ткаченко [8, 11], О. Шпикуляк [4], О. Шпичак [12] та ін. Проте досліджень, присвячених оцінці ефективності стратегічного управління ресурсами аграрних підприємств недостатньо.

Як першочергове завдання теорії та практики стратегічного менеджменту ми бачимо необхідність якісного поліпшення результативності аналітичних процедур у контексті урізноманітнення стратегічних профілів підприємств та індивідуалізації їхньої діяльності [10, с. 17].

Коректне розуміння значення стратегії використання матеріальних ресурсів та управління ними на засадах оптимальності є найважливішою умовою безперерійного та комплексного забезпечення споживачів матеріальними ресурсами, широкого маневрування ними і прискорення оборотності вкладених в них коштів. В основі вирішення цього завдання закладені великі резерви підвищення ефективності виробництва. Стратегічне формування запасів ресурсів є об'єктивною умовою процесу відтворення, що забезпечує його безперервність.

Т. М. Кібук підкреслює, що оцінювання стратегічного потенціалу підприємства базується на визначенні міри відповідності стратегічного потенціалу підприємства встановленій загальній стратегії підприємства [7, с. 31 – 37].

Економічне обґрунтування ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства залежно від стратегії розвитку та запропонованих прогнозних сценаріїв визначає мету даної статті.

Стратегія управління матеріальними ресурсами має ряд специфічних особливостей, пов'язаних із способом участі матеріальних ресурсів у процесі виробництва (предмети праці або засоби праці), і, крім того, з видом економічної діяльності, до якої належить підприємство – споживач цих ресурсів. Так, у процесі формування стратегії управління сировинними ресурсами народного господарства (первинними субстанціями матеріального виробництва) об'єктивно виникають завдання їх збагачення, організації раціональних транспортних перевезень, повноти використання і перероблення, тобто повторного використання – як відходів виробничого споживання. Важливим аспектом в управлінні ресурсами сировини і палива є екологічні проблеми.

Оцінка використання матеріальних ресурсів на локальному рівні або на рівні первинної виробничої ланки народного господарства передбачає врахування специфіки стадії руху потоків сировини, що чітко відповідає структурі сукупного матеріального запасу на підприємстві (рис. 1).

Роботу виконано в межах держбюджетної теми № 193-12 «Економічні основи модернізації регіональних господарських комплексів в інвестиційно-інноваційному напрямі»

Формування стратегії ефективного управління матеріальними ресурсами потребує, перш за все, визначення, які саме матеріальні ресурси підприємства вимагають першочергового реформування. Фокусування вирішення поставленого завдання на конкретному виді ресурсів дозволить вивільнити додаткові джерела для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Для матеріальних ресурсів підприємств птахівничого напряму найбільшу частку матеріальних ресурсів у собівартості виготовленої продукції займають комбікорми. У вартості комбікорму 97,54% займає вартість сировини – основного складу комбікорму (табл. 1).

Таблиця 1

Структура собівартості комбікорму для птиці

| Показник | Структура, % |
|-----------------------------|--------------|
| Амортизація обладнання | 0,10 |
| Витрати на сировину | 97,54 |
| Оплата праці | 1,31 |
| Витрати на соціальні заходи | 0,46 |
| Електроенергія | 0,15 |
| Зберігання, транспортування | 0,44 |
| Усього | 100 |

Висока частка кормів у структурі вартості виготовленої продукції зумовлює необхідність створення власної системи забезпечення кормовою базою підприємства.

Забезпеченість птиці кормами для підприємств птахівничого профілю займає чільне місце при формуванні довгострокових планів. Як правило, готовий комбікорм, що виготовляється комбікормовими заводами для птахофабрик, має невеликий термін зберігання, а умови для його складування потребують додаткових витрат з побудови та обслуговування спеціальних складських приміщень. За умови, коли обсяги кормів на птахофабриках знаходяться в межах мінімальних (страхових) запасів, затримка в постачанні у декілька годин може призвести до непередбачуваних наслідків. Найменш економічно жорсткими будуть наслідки голоду птиці з подальшим зниженням показників їх продуктивності. Найбільш критичним для птахівничого підприємства є падіж птиці з повним подальшим знищенням племінного поголів'я та необхідністю його реновації.

Стратегічним рішенням для нівелювання такої критичної ситуації є створення на базі птахофабрик матеріальної бази для виробництва комбікормів власними зусиллями. Причому, за умови, що підприємство має великий розмір, зазначена матеріальна база може бути у власності однієї птахофабрики. У випадку невеликих товаровиробників існує можливість утворювати консорціум з метою об'єднання частки капіталів для створення спільної матеріальної бази.

Створення комплексу з виробництва комбікормів для покриття страхового запасу на сьогоднішній день не є великою проблемою для підприємства. Модульні системи доступні за будь-яких обсягів і потреб птахофабрики та можуть відрізнятися лише їх кінцевою вартістю монтажу. Класичним обладнанням для створення продуктів харчування птиці є комбікормові установки. У табл. 2 і табл. 3 наведено норми споживання кормів для птахівничих підприємств за видами птахів.

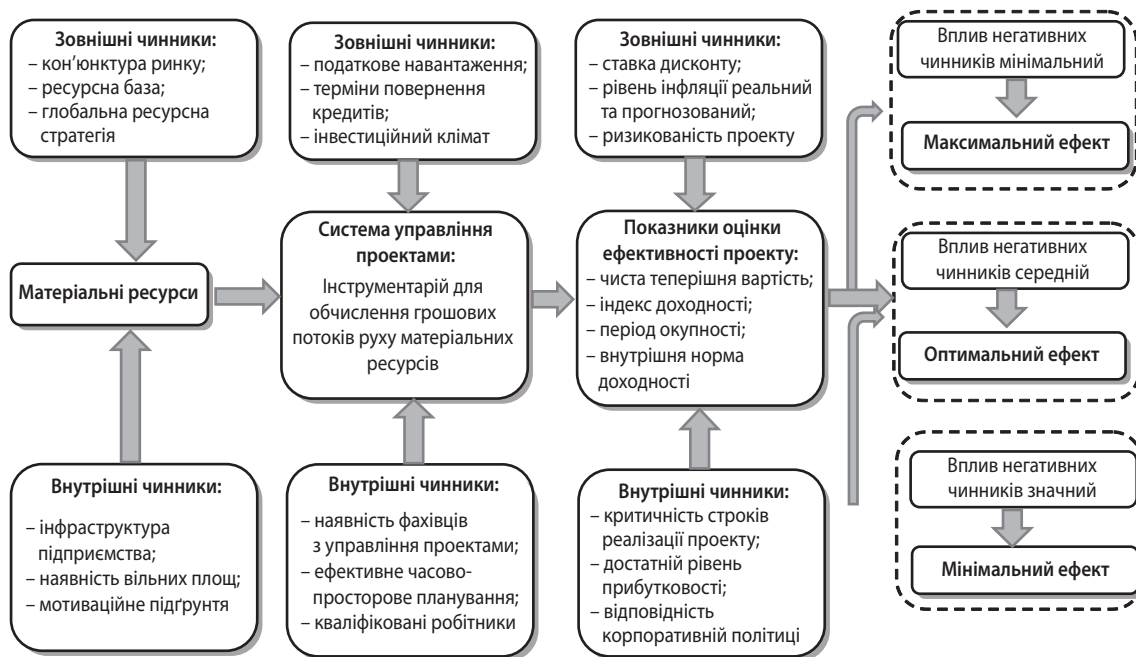


Рис 1. Механізм стратегічного управління матеріальними ресурсами

Джерело: складено автором.

Таблиця 2

Норми споживання корму для яйценосних курей

| Вік птиці, тижні | 1 | 3 | 5 | 7 | 9 | 11 | 13 | 15 | 17 | 19 | 21 | 23 і далі |
|-------------------------------|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----------|
| Щоденні витрати комбікорму, г | 7 | 16 | 25 | 50 | 60 | 70 | 75 | 75 | 85 | 90 | 90 | 110 |

Таблиця 3.

Норми споживання корму для бройлерів

| Вік, дні | Жива вага, кг/гол. | Витрати корму, г/добу*гол. | Витрати від початку вирощування, г/гол. | Вік, дні | Жива вага, кг/гол. | Витрати корму, г/добу*гол. | Витрати від початку вирощування, г/гол. |
|----------|--------------------|----------------------------|-----------------------------------------|-----------|--------------------|----------------------------|-----------------------------------------|
| 0 | 0,042 | | 0 | 14 | 0,427 | 61 | 448 |
| 1 | 0,052 | 14 | 14 | 15 | 0,478 | 68 | 516 |
| 2 | 0,066 | 14 | 28 | 16 | 0,532 | 75 | 591 |
| 3 | 0,082 | 15 | 43 | 17 | 0,589 | 83 | 672 |
| 4 | 0,1 | 16 | 59 | 18 | 0,649 | 91 | 765 |
| 5 | 0,12 | 22 | 81 | 19 | 0,712 | 99 | 864 |
| 6 | 0,142 | 25 | 106 | 20 | 0,778 | 106 | 970 |
| 7 | 0,166 | 28 | 134 | 21 | 0,846 | 112 | 1082 |
| 8 | 0,193 | 31 | 165 | 22 | 0,916 | 118 | 1200 |
| 9 | 0,223 | 35 | 200 | 23 | 0,988 | 123 | 1323 |
| 10 | 0,256 | 39 | 239 | 24 | 1,062 | 128 | 1451 |
| 11 | 0,293 | 44 | 283 | 25 | 1,137 | 133 | 1584 |
| 12 | 0,334 | 49 | 332 | 26 | 1,213 | 137 | 1721 |
| 13 | 0,379 | 55 | 387 | 27 і далі | 1,289 | 137 | 1858 |

Як видно з табл. 2, максимальний денний обсяг споживання комбікорму для курей-несучок починається з 19 тижня та триває протягом решти їх продуктивного циклу, поступово збільшуючись до 110 г на добу.

Оскільки середня тривалість вирощування бройлерів у переважній більшості не перевищує двох місяців, то в представленій таблиці проаналізовано щоденні норми відгодівлі птиці. Ці норми коливаються від 14 г на

добу в перші дні вирощування до 137 г на добу в період зрілості птиці.

Основою комбікорму є зернова сировина, частка якої становить приблизно у всіх комбікормах 60 – 65%. Із зернових культур це: пшениця, ячмінь, кукурудза, овес, просо. Особливістю використання цих культур є високий вміст вуглеводів – 70%, низький вміст білка 10 – 15%. Зерно зернобобових: горох, боби, соя, люпин. Це високобілкові культури 25 – 45%. Олійні культури, такі як соняшник, ріпак, суріпиця, вносяться до комбікормів у вигляді їх відходів (макуха, шрот). Також можуть включати відходи, що отримуються при переробці зерна в крупу та борошно, відходи харчової промисловості, корми тваринного походження, грубі корми тощо.

Технологія приготування комбікормів складається з таких послідовно виконуваних операцій: приймання, розміщення і зберігання сировини; подрібнення; дозування; змішування пресування; зберігання.

Комбікормова установка виробляє: повнораціонні комбікорми, комбікорми-концентрати, збалансовані кормові суміші (білково-вітамінні, мінеральні, карбамідні добавки (концентрат)) та премікси.

Повнораціонні комбікорми містять у своєму складі всі необхідні поживні речовини, що забезпечують фізіологічні потреби тварин при високому рівні їх продуктивності. Згодують їх без додавання кормів інших видів. Готують ці комбікорми переважно для птиці раннього віку.

Рецепт кожного комбікорму позначають двома числами: перше – група тварин певного виду, друге – порядковий номер рецепта. Кожен корм має літерне позначення: ПК – повнораціонний комбікорм, К – комбікорм-концентрат, БВД – білково-вітамінні добавки, ЗЦМ – замінник незбираного молока, П – премікси.

Комбікорми збагачують мікродобавками – метіоїном, вітамінами А, D, E, рибофлавіном, пантотеновою кислотою, нікотинової кислотою, вітаміном В12, солями марганцю, заліза, міді, цинку, кобальту, йоду.

Для ефективної роботи комбікормового комплексу необхідні три працівники із середнім рівнем оплати праці 3000 грн. Враховуючи десятивідсоткове щорічне зростання оплати праці, з метою підвищення мотивації робітників, рівень заробітної праці протягом 5 років (передбачених на реалізацію проекту), зростає до 4392,3 грн/місяць. Відраховання на соціальні заходи зростатимуть пропорційно до оплати праці. Сума цих витрат у першому році становитиме 37,8 тис. грн, а у п'ятому році реалізації проекту – 55,34 тис. грн у цінах відповідного року без урахування зміни вартості грошей у часі.

Амортизаційні відрахування в результаті експлуатації основних засобів, до яких відноситься обладнання для виготовлення комбікормів, розраховуються прямолінійним методом. Цей метод обрано як такий, що дозволяє проводити амортизацію основних засобів незалежно від їх завданості та кількості відпрацьованих машино-годин.

Розрахунок витрат на електроенергію для комбікормової установки відбувається з проектної норми споживання у 30 кВт·год на добу.

Затрати на зберігання сировини становитимуть від 36,5 тис. грн до 53,4 тис. грн відповідно на початку та в кінці проектного періоду.

Вартість комбікорму для вирощування птиці варіюється залежно від типу птиці (м'ясні чи яйценосні породи),

її виду (кури, качки, гуси тощо) та особливостей технологічного процесу вирощування залежно від виробничо-технічних регламентів. Так, вартість 1 т комбікорму для курчат-бройлерів віком 0 – 10 днів становить 5980 грн, а для молодняка курей віком 9 – 22 тижні – 3000 грн [13].

Для розрахунку ефективності реалізації проекту та обґрунтування запровадження нових технологій на птахофабриках за базисну вартість покупного комбікорму приймається найнижче значення оптової ціни продукту. Це пояснюється тим фактом, що розрахунки проекту проводяться за умови можливості його реалізації на птахофабриках будь-якого напрямку виробництва.

При оцінюванні ефективності впровадження проекту ставка дисконту може визначатися за багатьма критеріями. Вплив інфляційних процесів, ризикованість ведення господарської діяльності, майбутні очікувані прибутки – це лише декілька чинників з багатьох, що враховуються при визначенні майбутньої норми доходності. При визначенні ставки дисконту нами визначено, що існує три можливі сценарії розвитку та зміни вартості грошей у часі.

До *першого варіанта* віднесемо оптимістичний сценарій, коли інфляційні процеси та ризикованість ведення бізнесу будуть знижуватись у середньостроковому періоді. Це означає, що протягом найближчих 5 років ставка дисконту становитиме 15%. Відповідно, значення суми майбутньої вартості грошей, приведеної до теперішнього стану, буде більш наближеним до вартості реалізації стратегії без урахування процесу дисконтування.

Для формування моделі стратегії управління матеріальними ресурсами птахофабрик введемо поняття базисних показників. Базисні показники – це система ключових чинників, які використовуються в процесі оцінювання ефективності реалізації запропонованої стратегії. Базисні показники є фіксованими за своїм рівнем на певну дату. Для нашого дослідження, враховуючи кон'юнктуру та динаміку ринку, проведено експертну оцінку, за базисну дату встановлено 01.01.2014 р. Усі ціни сировини, вартість робіт і послуг, тарифи, податки та збори зафіксовано на цю дату. Подальша зміна показників виражатиметься у пропорційній або незалежній зміні базисів. Основні показники та їх значення протягом встановленого терміну дії проекту згрупуємо в *табл. 4*.

Пропонується розглянути таку сукупність моделей розрахунків використання інвестиційних ресурсів. Для дослідження оберемо три можливі варіанти сценарного розвитку: песимістичний, реалістичний та оптимістичний. Основною відмінністю запропонованих сценаріїв є вартість сировини на виготовлення комбікорму.

Такий критерій відмінності обрано через те, що аналіз структури собівартості виготовлення цього продукту показує, що витрати на сировину становлять 97,54% (див. табл. 1). За умови песимістичного сценарію прогнозується зростання вартості сировини у 1,5 разу від базового значення. Для реалістичного сценарію – зростання у 1,25 разу, а за умови оптимістичного сценарію – у 1,1 разу. При цьому враховано можливу зміну ставки дисконту – показника, що зрівноважує вартості грошей у часі, як у напрямі збільшення, так і в бік зменшення. Проведений аналіз за допомогою методу експертних оцінок дозволяє стверджувати, що ставка дисконту в середньостроковому періоді може коливатись у межах значення 15 – 30%. При оцінюванні різних варіантів інвестиційних проектів як ставки дисконту прийняті країні її значення, а також медіанний рівень.

Згруповані дані для розрахунку ефективності реалізації проекту, грн

| Показник | Рік реалізації проекту | | | | |
|------------------------------------|------------------------|----------|----------|-----------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Необхідна сума інвестицій | 5000000 | | | | |
| Амортизація | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| Витрати на сировину | 8030000 | 8833000 | 9716300 | 10687930 | 11756723 |
| Оплата праці | 108000 | 118800 | 130680 | 143748 | 158122,8 |
| ВСЗ | 37800 | 41580 | 45738 | 50311,8 | 55342,98 |
| Електроенергія | 12045 | 13249,5 | 14574,45 | 16031,895 | 17635,0845 |
| Зберігання | 36500 | 40150 | 44165 | 48581,5 | 53439,65 |
| Усього витрат | 13234345 | 9056780 | 9961457 | 10956603 | 12051263,5 |
| Вартість 1 т власного комбікорму | 3625,848 | 2481,309 | 2729,166 | 3001,8091 | 3301,71603 |
| Вартість 1 т придбаного комбікорму | 3000 | 3300 | 3630 | 3993 | 4392,3 |

Джерело: власні розрахунки.

Дослідимо, який рівень чистого дисконтованого прибутку отримає підприємство за умови реалізації трьох вищевказаних сценаріїв при ставці дисконтування $i = 20\%$ (табл. 5).

Як видно з розрахунків, за умови песимістичного сценарію реалізація запропонованого механізму використання інвестиційних ресурсів є недоцільною. За умови реалістичного та оптимістичного сценаріїв проект є економічно вигідним, починаючи з 4 року (реалістичний сценарій) та з 2 року (оптимістичний сценарій). Розрахунок прибутковості впровадження стратегічного механізму інвестування на птахівничому підприємстві за умови медіанного значення ставки дисконтування у 20% показує, що максимальна рентабельність залучених інвестиційних коштів (1,12, або 112%) досягнута на 5 році реалізації проекту за умови оптимістичного сценарію (табл. 6). За умови реалізації оптимістичного сценарію значення рентабельності досягне максимумо 0,32, або 32%.

За умови зниження ставки дисконту до 15% спостерігаємо такі зміни при розрахунку чистого дисконтованого доходу птахофабрики: за песимістичним сценарієм впровадження проекту є недоцільним, оскільки вигоди від проекту є меншими за вкладені кошти; за реалістичним сценарієм прибуток підприємства наприкінці операційної фази становитиме 2,12 млн грн (наростаючим підсумком), а за оптимістичним сценарієм будівництво власного виробництва з отримання комбікормів дозволить компанії досягти додаткового ефекту у 6,48 млн грн (табл. 7).

Розрахунок прибутковості цієї сукупності сценаріїв показує, що за таких умов дисконтування максимальна прибутковість при оптимістичному сценарії досягає значення 0,95, або 95%. При впровадженні реалістичного сценарію прибутковість проекту не перевищить 33%. Прибутковість підприємства за можливих сценаріїв розвитку при $i = 15\%$ наведено в табл. 8.

Таблиця 5

Чистий дисконтований прибуток птахівничого підприємства при $i = 20\%$, грн

| Сценарій | Рік реалізації проекту | | | | |
|---------------|------------------------|----------|----------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Песимістичний | -4336954 | -4492357 | -4634230 | -4763798,6 | -4882167,8 |
| Реалістичний | -2816121 | -1577426 | -441377 | 600483,33 | 1555923,94 |
| Оптимістичний | -1903621 | 171532,3 | 2074335 | 3819052,5 | 5418779 |

Джерело: власні розрахунки.

Таблиця 6

Прибутковість підприємства за можливих сценаріїв розвитку при $i = 20\%$

| Сценарій | Рік реалізації проекту | | | | |
|---------------|------------------------|------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Песимістичний | - | - | - | - | - |
| Реалістичний | - | - | - | 0,11 | 0,32 |
| Оптимістичний | - | 0,03 | 0,36 | 0,72 | 1,12 |

Джерело: власні розрахунки.

Таблиця 7

Чистий дискontований прибуток птахівничого підприємства при $i = 15\%$, грн

| Сценарій | Рік реалізації проекту | | | | |
|---------------|------------------------|----------|----------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Песимістичний | -4525517 | -4694727 | -4855922 | -5009536,6 | -5155975,3 |
| Реалістичний | -2938561 | -1589812 | -299047 | 936170,05 | 2118178,90 |
| Оптимістичний | -1986387 | 273137,1 | 2435078 | 4503594,1 | 6482671,42 |

Джерело: власні розрахунки.

Таблиця 8

Прибутковість підприємства за можливих сценаріїв розвитку при $i = 15\%$

| Сценарій | Рік реалізації проекту | | | | |
|---------------|------------------------|------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Песимістичний | - | - | - | - | - |
| Реалістичний | - | - | - | 0,13 | 0,33 |
| Оптимістичний | - | 0,04 | 0,33 | 0,63 | 0,95 |

Джерело: власні розрахунки.

При зростанні ставки дисконту до 30%, що є найбільш песимістичним варіантом серед запропонованих сукупностей комбінацій, чиста дискontована вартість за умови гіршого сценарію становитиме -4,42 млн грн, що вказує на збитковість проекту. За умови реалістичного сценарію наростаючий підсумок дискontованого прибутку від економії використання сторонніх комбікормів становитиме 0,74 млн грн; при можливості впровадження оптимістичного сценарію в життя підприємство отримає додатковий економічний прибуток у розмірі 3,84 млн грн (табл. 9).

Прибутковість підприємства за умови зростання ставки дисконту до 30% становитиме максимальні значення 0,23% і 1,19% за умови відповідно реалістичного та оптимістичного сценаріїв. За умови песимістичного сценарію рентабельність пропозицій є від'ємною (табл. 10).

З дослідження зазначених варіантів при 30% значенні і можна зробити висновки про те, що створення власного

виробництва з виготовлення комбікорму є недоцільним, якщо проект розраховано менш, ніж на 4 роки за реалістичним сценарієм та 3 роки – за оптимістичним сценарієм.

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумки за розрахунками представленого проекту розвитку матеріальних ресурсів на птахівничому підприємстві, можна визначити перспективні шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства. Так, якщо компанія планує реалізувати проект заміщення покупних комбікормів власними у короткостроковому періоді, то найбільш вдалим варіантом є впровадження оптимістичного сценарію за умови ставки дисконтування 20%. Це дозволить отримати прибутковість на рівні 36% уже на третій рік реалізації проекту. Максимальна прибутковість на рівні 119% може бути досягнута за умови зростання ставки дисконтування до 30% та при реалізації оптиміс-

Таблиця 9

Чистий дискontований прибуток птахівничого підприємства при $i = 30\%$, грн

| Сценарій | Рік реалізації проекту | | | | |
|---------------|------------------------|----------|----------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Песимістичний | -4003342 | -4135756 | -4247344 | -4341413,5 | -4420741,9 |
| Реалістичний | -2599496 | -1544040 | -650507 | 105909,74 | 746223,986 |
| Оптимістичний | -1757188 | 10989,35 | 1507595 | 2774303,7 | 3846403,49 |

Джерело: власні розрахунки.

Таблиця 10

Прибутковість підприємства за можливих сценаріїв розвитку при $i = 30\%$

| Сценарій | Рік реалізації проекту | | | | |
|---------------|------------------------|------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Песимістичний | - | - | - | - | - |
| Реалістичний | - | - | - | 0,03 | 0,23 |
| Оптимістичний | - | 0,00 | 0,33 | 0,72 | 1,19 |

Джерело: власні розрахунки.

тичного сценарію. Парадокс збільшення рентабельності при збільшенні ставки дисконтування пояснюється тим, що вартість сировини зростає більш повільними темпами, ніж вартість готової продукції, і тому, в умовах прискореної втрати грошима своєї цінності в часі доцільно додавати сировину та перетворювати її у готовий продукт, ніж закуповувати цю ж продукцію у сторонніх виробників. Але коли підприємство прагне впровадити в життя запропонований проект, при цьому розглядаючи реалістичний сценарій його реалізації, для розрахунків необхідно обирати проміжний варіант при 15% ставці дисконту. За таких умов прибутковість проекту економії зовнішніх та інтенсифікації використання внутрішніх матеріальних ресурсів становитиме 13% на четвертому році реалізації проекту та 33% – на п'ятому році, тобто за весь його операційний цикл. Використання запропонованих варіантів сценаріїв є доцільним для кожної конкретної ситуації, яка найбільш підходить до реалізації головної стратегічної мети підприємства з розвитку комплексу використання ресурсів і підвищення його ефективності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / За редакцією М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Мель-Весесяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія / В. Г. Андрійчук. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
3. Березін О. В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О. В. Березін, О. Д. Плотник. – Полтава : Інтер Графіка 2012. – С. 145.
4. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг). Вип. 5 / [Ю. П. Воскобійник, О. Г. Шпикуляк, І. В. Камінський та ін.] ; за ред. Ю. П. Воскобійника. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 438 с.
5. Гончаров В. М. Формування організаційно-економічного механізму державної стратегії розвитку інвестиційного потенціалу регіону : монографія / В. М. Гончаров та ін. – Луганськ : Вид-во «Нолідж», 2012. – 155 с.
6. Дем'яненко С. І. Кількісний аналіз та моделювання аграрних ринків : навч. посіб. / С. І. Дем'яненко, О. В. Нів'євський. – К. : КНЕУ, 2008. – 424 с.
7. Кібук Т. М. Методика оцінювання стратегічного потенціалу підприємства // Формування ринкових відносин в Україні / Т. М. Кібук. – 2008. – № 12 (91). – С. 31 – 37.
8. Основні напрями інвестування та інноваційного розвитку аграрних підприємств України : монографія / За заг. ред. В. Г. Ткаченко. – Луганськ : Янтар, 2013. – 208 с.
9. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Мель-Весесяка. – К. : ННЦ, «ІАЕ», 2012. – 182 с.
10. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів : монографія / [А. П. Наливайко, Т. І. Решетняк, Н. Євдокимова, та ін.] / За ред. д-р екон. наук, проф. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2013. – 454 с.
11. Ткаченко В. Г. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы : монографія / В. Г. Ткаченко, В. И. Богачев. – Луганск : Книжковий світ, 2010. – 272 с.
12. Технології та нормативи витрат на вирощування кормових зернофуражних культур / [О. М. Шпичак, Д. І. Мазоренко, Г. Є. Мазнев та ін.] / За ред. П. Т. Саблука та ін. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2009. – 756 с.
13. Хлібна гавань. Роздрібні ціни на комбікорм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bread-harbour.com.ua/ua/kombikormi/kombikormi-khlibna-gavan/optovi-tsini-na-kombikorm>] заголовок з екрану.

REFERENCES

- Ahrarnyi sektor ekonomiky Ukrainy (stan i perspektyvy rozvytku)* [Agricultural sector of Ukraine (condition and prospects)]. Kyiv: NNTs IAE, 2011.
- Andriichuk, V. H. *Efektivnist diialnosti ahrarnykh pidpriemstv: teoriia, metodyka, analiz* [Effectiveness of agricultural enterprise: theory, methodology, analysis]. Kyiv: KNEU, 2006.
- Berezin, O. V., and Plotnyk, O. D. *Ekonomichnyi potentsial ahrarnykh pidpriemstv: mekhanizmy formuvannia ta rozvytku* [Economic potential of farms: mechanisms of formation and development]. Poltava: Inter Hrafika, 2012.
- Dem'ianenko, S. I., and Niv'evskiy, O. V. *Kilkisnyi analiz ta modeliuvannia ahrarnykh rynkiv* [Quantitative analysis and modeling of agricultural markets]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Honcharov, V. M. *Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu derzhavnoi stratehii rozvytku investytsiinoho potentsialu rehionu* [Formation of organizational-economic mechanism of the state strategy of the investment potential of the region]. Luhansk: Noulidzh, 2012.
- Kibuk, T. M. "Metodyka otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva" [Methods of evaluating potential strategic venture]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 12 (91) (2008): 31-37.
- "Khlibna havan. Rozdribni tsyny na kombikorm" [Bread harbor. Retail prices for feed]. <http://bread-harbour.com.ua/ua/kombikormi/kombikormi-khlibna-gavan/optovi-tsini-na-kombikorm>
- Nalyvaiko, A. P., Reshetniak, T. I., and Ievdokymova, N. *Stratehiia pidpriemstva: adaptatsiia orhanizatsii do vplyvu svitovykh suspilno-ekonomichnykh protsesiv* [Business Strategy: Adapting organizations to influence global socio-economic processes]. Kyiv: KNEU, 2013.
- Osnovni napriamy investuvannia ta innovatsiinoho rozvytku ahrarnykh pidpriemstv Ukrainy* [Main areas of investment and innovative development of agricultural enterprises in Ukraine]. Luhansk: Yantar, 2013.
- Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine till 2020]. Kyiv: NNTs; IAE, 2012.
- Shpychak, O. M., Mazorenko, D. I., and Mazniev, H. Ie. *Tekhnolohii ta normatyvy vytrat na vyroshchuvannia kormovykh zernofurazhnykh kultur* [Technologies and standards costs of cultivation of fodder crops zernofurazhnyh]. Kyiv: NNTs IAE, 2009.
- Tkachenko, V. H., and Bohachev, V. I. *Investitsionnye i innovatsionnye protsessy v APK Ukrainy v usloviakh agrarnoi reformy* [Investment and innovation processes in Ukrainian agribusiness under agrarian reform]. Luhansk: Knyzhkovyi svit, 2010.
- Voskobiinyk, Yu. P., Shpykuliak, O. H., and Kaminskiy, I. V. *Vytraty ta efektyvnist vyrobnytstva produktsii v silskohospodarskykh pidpriemstvakh (monitorynh)* [Cost and efficiency of production in agricultural enterprises (monitoring)]. Kyiv: NNTs IAE, 2012.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

© 2014 ЛУНЬОВА В. А., ОНЕГІНА В. М.

УДК 330.341.1

Луньова В. А., Онегіна В. М. Особливості та проблеми інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств України

Метою статті є визначення ознак інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств та особливостей їх прояву в Україні. У статті систематизовано та узагальнено дослідження понять «розвиток» та «інноваційний розвиток» у сільському господарстві з метою визначення їх економічної сутності та передумов для впровадження у виробничу діяльність. На основі узагальнення визначення даних термінів розроблено авторський підхід до економічного змісту терміна та обґрунтовано ознаки інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано ключові проблеми, які стримують та перешкоджають ефективному формуванню інноваційної моделі розвитку. Продовжується процес деградації науково-дослідного потенціалу аграрного виробництва. Цей процес має бути переломним. Лише формування організаційно-економічних механізмів, як на рівні держави, так і на рівні підприємств, які б забезпечили попит на інновації, надійне фінансування науково-дослідних розробок, тісні взаємозв'язки у ланцюгу «наука – виробництво – ринок – споживання», виступає важливою умовою переходу сільськогосподарських підприємств України на інноваційну модель розвитку.

Ключові слова: розвиток, інновації, інноваційна модель розвитку, технічне забезпечення, виробництво.

Табл.: 5. **Бібл.:** 19.

Луньова Вікторія Анатоліївна – здобувач, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені П. Василенка (вул. Артема, 44, Харків, 61002, Україна)

E-mail: vikalun@mail.ru

Онегіна Вікторія Михайлівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені П. Василенка (вул. Артема, 44, Харків, 61002, Україна)

E-mail: victoria_lincoln@mail.ru

УДК 330.341.1

Лунова В. А., Онегина В. М. Особенности и проблемы инновационного развития сельскохозяйственных предприятий Украины

Целью статьи является определение признаков инновационного развития сельскохозяйственных предприятий и особенностей их проявления в Украине. В статье систематизировано и обобщено исследование понятий «развитие» и «инновационное развитие» в сельском хозяйстве с целью определения их экономической сущности, предпосылок для внедрения в производственную деятельность и анализа результатов. Разработан авторский подход к определению содержания и обоснованы признаки инновационного развития сельскохозяйственных предприятий. Определены ключевые проблемы, которые сдерживают и препятствуют эффективному формированию инновационной модели развития. Продолжается процесс деградации научно-исследовательского потенциала аграрного производства. Этот процесс должен стать переломным. Лишь формирование организационно-экономических механизмов, как на уровне государства, так и на уровне предприятий, которые бы обеспечили спрос на инновации, надежное финансирование научно-исследовательских разработок, тесные взаимосвязи в цепи «наука – производство – рынок – потребление», выступают важным условием перехода сельскохозяйственных предприятий Украины на инновационную модель развития.

Ключевые слова: развитие, инновации, инновационная модель развития, предприятие, сельское хозяйство, производство.

Табл.: 5. **Библ.:** 19.

Лунова Виктория Анатольевна – соискатель, кафедра экономики и маркетинга, Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени П. Василенко (ул. Артема, 44, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: vikalun@mail.ru

Онегина Виктория Михайловна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и маркетинга, Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени П. Василенко (ул. Артема, 44, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: victoria_lincoln@mail.ru

UDC 330.341.1

Lunyova Viktoriya A., Onegina V. M. Features and Problems of Innovative Development of the Agricultural Enterprises of Ukraine

The aim of the article is to determine signs of innovative development of agricultural enterprises and the characteristics of their manifestations in Ukraine. The article summarized and systematized the study of "development" and "innovation development" concepts in agriculture in order to determine their economic substance, the prerequisites for implementation in industrial activity. The author's approach was developed based on the definition of the content and features of substantiated innovative development of agricultural enterprises. The key issues that hinder and impede the efficient formation of an innovative model of development were identified. The process of deconstruction of the research capacity of agricultural production is continued. This process should be a turning point. Only the formation of organizational and economic mechanisms, both at the state level and at the enterprise level, which would provide the demand for innovation, reliable funding for research and development, close links in the chain "science – production – market – consumption", are an important condition for the transition of agricultural enterprises in Ukraine to an innovative development model.

Key words: development, innovation, innovative model of development, enterprise, agriculture, manufacturing.

Tabl.: 5. **Bibl.:** 19.

Lunyova Viktoriya A. – Applicant, Department of Economics and Marketing, Kharkiv P. Vasilenko National Technical University of Agriculture (vul. Artema, 44, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: vikalun@mail.ru

Onegina Viktoriya M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Marketing, Kharkiv P. Vasilenko National Technical University of Agriculture (vul. Artema, 44, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: victoria_lincoln@mail.ru

Перехід підприємств на інноваційну модель розвитку має виключне значення для забезпечення їх конкурентоспроможності в сучасному глобальному економічному середовищі. Сільське господарство в 2012 р. забезпечило створення 9,2% валової доданої вартості в економіці України, експорт сільськогосподарської та продовольчої продукції становив 17,9 млрд дол. США (28,3% експорту товарів країни) [19]. Від переходу сільськогосподарських підприємств на інноваційну модель розвитку залежатиме стан сільськогосподарського виробництва та продовольчої безпеки в економіці України.

Проблемам інноваційного розвитку аграрного виробництва присвячені наукові праці вчених-економістів, зокрема М. Коденської, Е. Крилатих, Л. Федулової, О. Шпикуняка та багатьох інших [1, 2, 4, 8, 9, 14, 16, 17]. Однак на практиці ще більшій частині вітчизняних сільськогосподарських підприємств не вдається стати на шлях інноваційного розвитку та налагодити високоефективне виробництво. Тому подальші наукові дослідження в напрямку підвищення попиту сільськогосподарських підприємств на інновації, доступності інновацій в умовах обмежених фінансових ресурсів, збереження та нарощення наукового потенціалу аграрного виробництва, ефективних форм зв'язків у ланцюгу «наука – виробництво» мають теоретичне та практичне значення.

Метою цієї статті є визначення ознак інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств та особливостей їх прояву в Україні.

Поняття «розвиток» трактують у декількох основних ракурсах: як процес, як сукупність змін та як результат [3, 6]. Вважаємо, найбільш відповідною основою для уточнення інноваційної моделі розвитку є її визначення як процесу закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [12]. Отже, ознаками розвитку певного об'єкта, насамперед, є його кількісні та якісні зміни.

Для інноваційної моделі розвитку АПК, на думку Е. Крилатих, характерне комплексне використання наукоємних факторів виробництва в технологічній, організаційній, економічній та управлінській діяльності для забезпечення стійкової конкурентоспроможності продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках [4]. Л. Федулова вважає, що характерним для інноваційного розвитку є зростання показників, забезпечених за рахунок реалізації інноваційних проектів і впровадження нововведень [13]. На думку Н. Чухрай, інноваційний розвиток підприємства – це досягнення стратегічних цілей і завдань підприємства через формування й реалізацію його інноваційного потенціалу [15].

Узагальнюючи дослідження різних наукових підходів щодо сутності інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, ми його розглядаємо як кількісні та якісні зміни продуктивних сил та економічних відносин, результатів господарської діяльності підприємств за рахунок впровадження інновацій. Основою інноваційного типу розвитку є взаємодія різних стадій науково-виробничого циклу: наука – виробництво – ринок – споживання.

Дослідження інноваційних процесів у сільськогосподарських підприємствах України потребують визначення ознак їх інноваційної моделі розвитку. Такими ознаками на етапі переходу до постіндустріальної стадії суспільно-економічного розвитку нами було визначено:

- ✦ переважання інвестицій підприємств у п'ятій та шостій технологічній укладі: комплексна автоматизація виробничих процесів; впровадження біотехнологій, нанотехнологій та низьковуглеводних технологій;
- ✦ підвищення продуктивності праці, ефективності використання земельних ресурсів, продуктивності тварин;
- ✦ підвищення стійкості господарської діяльності за рахунок нововведень та скорочення волатильності результатів господарської діяльності внаслідок природних чинників;
- ✦ скорочення фізичної праці та переважання інтелектуальної творчої праці, створення комфортних умов праці;
- ✦ зростання частки працівників з вищою освітою, висока вартість робочої сили;
- ✦ участь сільськогосподарських підприємств у фінансуванні науково-дослідних розробок;
- ✦ формування кластерів як форми гармонійного розвитку всіх суб'єктів агропродовольчого ланцюга; нарощення потенціалу наукових і дорадчих установ, утвердження ефективних форм їх взаємодії з сільськогосподарськими підприємствами;
- ✦ екологічно-збалансоване ведення виробництва (у т. ч. забезпечення збереження земельних і водних ресурсів, зменшення викидів забруднюючих речовин, покращення агроландшафтів);
- ✦ впровадження систем менеджменту якості, зростання обсягів органічної продукції та рентного доходу від виробництва продовольства у природних умовах.

Наразі підсилюються негативні фактори, які стримують інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств. До них належать: політична та економічна нестабільність, інфляція, підвищення вартості кредитних ресурсів, розрив господарських зв'язків, зростаючий бюджетний дефіцит та боргова криза. Негативно відбивається на впровадженні інновацій у вітчизняному сільському господарстві та інших сферах АПК затяжний процес формування ринку науково-технічної продукції. За даними експертів Інституту економічного прогнозування НАН України, з близько 40 тис. науково-технічних розробок, що виконуються в Україні щорічно, у виробництво впроваджується тільки 16%. При цьому сумарне фінансування однієї розробки становить в середньому лише 15 – 30 тис. грн [18]. У *табл. 1* наводиться кількість виконаних для сільського господарства наукових і науково-технічних робіт інноваційного типу.

Отже, кількість виконаних розробок інноваційного типу (особливо зі створення нових виробів, видів матеріалів, сортів рослин, порід тварин) має тенденцію до скорочення.

У *табл. 2* наводяться дані щодо кількості організацій та науковців, які виконували наукові дослідження і розробки для сільського господарства України. Кількість таких організацій та науковців за останні п'ять років також неухильно зменшувалася.

Питома вага витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП у 2011 р. в Фінляндії дорівнювала 3,78%, Данії – 3,09, Німеччині – 2,84%, Франції – 2,25, Великобританії – 1,77% [11]. Питома вага витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП в останні роки в Україні є катастрофіч-

Виконані наукові та науково-технічні роботи для сільського господарства в Україні, одиниць

| Вид робіт | Кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт за роками | | | | |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Науково-технічні роботи, усього | 3763 | 3860 | 3825 | 3964 | 4379 |
| у т. ч. зі створення: | | | | | |
| нових видів виробів | 407 | 408 | 410 | 333 | 224 |
| нових технологій | 924 | 924 | 914 | 847 | 734 |
| нових видів матеріалів | 109 | 112 | 109 | 135 | 71 |
| нових сортів рослин, порід тварин | 544 | 560 | 525 | 518 | 471 |
| нових методів, теорій | 893 | 881 | 864 | 853 | 822 |
| інші | 886 | 975 | 1003 | 1278 | 2057 |

Джерело: складено авторами на основі [19].

Таблиця 2

Чисельність наукових кадрів та кількість організацій, які виконували наукові дослідження для сільського господарства України

| Рік | Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки | Чисельність науковців, осіб | Чисельність докторів наук, осіб | Чисельність кандидатів наук, осіб |
|------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| 2008 | 164 | 13091 | 265 | 1632 |
| 2009 | 162 | 12727 | 262 | 1597 |
| 2010 | 168 | 12540 | 268 | 1618 |
| 2011 | 161 | 10479 | 259 | 1439 |
| 2012 | 151 | 9951 | 267 | 1388 |

Джерело: складено авторами на основі [19].

но низькою: у 2008 р. вона становила 0,84%, у 2009 р. – 0,85, у 2010 р. – 0,82, у 2011 р. – 0,70, у 2012 р. – 0,75% [18]. Та, як свідчить зарубіжний досвід, зменшення питомої ваги витрат на наукові дослідження і розробки у ВВП нижче 0,9% призводить до невиконання наукою своєї пізнавальної функції [11].

Низькою залишається оплата праці в сільськогосподарських підприємствах України. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників у 2011 р. становила лише 1853 тис. грн, а у 2012 р. – 2077 тис. грн.

Слабка структурованість цілей і недостатність заходів прямої та непрямої підтримки інноваційної діяльності призвели до того, що кількість підприємств, які впроваджували інновації в економіці України, є дуже низькою. Цілком слушним є зауваження В. М. Петрова, що виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств, який визначає рівень розвитку АПК у сучасних умовах, великою мірою залежить не тільки від насичення технікою, а й наукомісткості цієї техніки, використання «ноу-хау» при її конструванні та експлуатації, а також від енерго-економічних показників. На жаль, національне сільське господарство характеризується не лише надто великою техніко-технологічною відсталістю, використанням переважно ресурсоенергомістких технологій, а й негативними технологічними особливостями. Аграрні підприємства нині забезпечені лише на 40 – 60% основними видами сільськогосподарської техніки. Причому понад 90% з них відпрацювали амортизаційний строк. Для нормального та високоєфективного функціонування вітчизняного сільського господарства і досягнення необхідних обсягів ви-

робництва валової сільськогосподарської продукції основних засобів потрібно не менше ніж на 400 – 500 млрд грн [10]. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, протягом останніх 10 – 12 років щорічне списання техніки сільськогосподарськими підприємствами у вісім – десять разів перевищувало її закупівлю. Через високий ступінь спрацьованості щороку не використовують четверту частину тракторів і комбайнів, а витрати на відновлювальні ремонтні роботи зростають на 4 – 5% [5]. У табл. 3 наводяться дані щодо наявності техніки у сільськогосподарських підприємствах України. Так, за 2008 – 2012 рр. кількість тракторів знизилась на 27,8%, а з розрахунку на 1000 га ріллі – на 11,1%, кількість комбайнів зернозбиральних – на 18,2%, кукурудзозбиральних – на 32,9%. З розрахунку на 1000 га посівної площі відповідної культури зменшення кількості комбайнів становило: кукурудзозбиральних – 50%, картоплезбиральних – майже 30%, бурякозбиральних – 50%.

Потужність двигунів тракторів у 2000 р. становила 20611 кВт, а у 2012 р. – 12942 кВт. Рівень завантаженості тракторів в Україні є набагато більшим, ніж у країнах ЄС: в Україні на 1000 га ріллі у 2012 р. припадало 8 тракторів, тоді, як у Німеччині – 79,4, в Італії – 242,2 [7].

Низьке технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва призводить до порушення своєчасності та якості операцій по вирощуванню та збиранню врожаю. У табл. 4 наведені індекси обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Так, річні обсяги виробництва в сільськогосподарських підприємствах досягали змін більше, ніж на третину.

Таблиця 3

Наявність та забезпеченість сільськогосподарських підприємств України окремими видами сільськогосподарської техніки, тис. шт.

| Вид техніки | Рік | | | | | |
|--------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2012 р. у % до 2008 р. |
| Трактори усіх марок, шт. | 177401 | 168532 | 151287 | 147131 | 150740 | 72,2 |
| із розрахунку на 1000 га ріллі, шт. | 9 | 9 | 8 | 8 | 8 | 88,9 |
| <i>Комбайни:</i> | | | | | | |
| Зернозбиральні, шт. | 39091 | 36783 | 32750 | 32062 | 31997 | 81,8 |
| із розрахунку на 1000 га посівної площі зернових, шт. | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 100 |
| Кукурудзозбиральні, шт. | 3174 | 2857 | 2548 | 2295 | 2131 | 67,1 |
| із розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи, шт. | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 50 |
| Картоплезбиральні, шт. | 1360 | 1257 | 1694 | 1660 | 1632 | 120,0 |
| із розрахунку на 1000 га посівної площі картоплі, шт. | 57 | 48 | 59 | 49 | 40 | 70,2 |
| Бурякозбиральні машини | 5774 | 5083 | 4240 | 3848 | 3557 | 61,6 |
| із розрахунку на 1000 га посівної площі буряків, шт. | 18 | 18 | 9 | 8 | 9 | 50,0 |

Джерело: складено авторами на основі [19].

Таблиця 4

Індекси валової продукції сільського господарства в Україні за 2008 – 2012 рр., % (до попереднього року)

| Показник | Рік | | | | |
|----------------------------------------------------------------|-------|------|------|-------|------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Індекс валової продукції сільського господарства | 117,1 | 98,2 | 98,5 | 119,9 | 95,5 |
| Індекс валової продукції у сільськогосподарських підприємствах | 136,3 | 94,9 | 97,7 | 128,7 | 93,4 |

Джерело: складено авторами на основі [19].

Урожайність сільськогосподарських культур (табл. 5), не дивлячись на підвищення, залишається нижчою в Україні від рівня розвинених країн у 2-3 рази. Так, у Франції врожайність пшениці доходить до 80 ц / га, середня врожайність зернових культур в Україні складає 31,9 ц/га.

Суттєві коливання як обсягів виробництва, так і рівня врожайності сільськогосподарських культур є ознакою високої залежності результатів сільськогосподарського виробництва від погодних чинників, низького рівня впровадження інноваційних розробок з більш якісного, стійкого до несприятливих погодних умов посівного матеріалу та сучасних агротехнологій. Регулярний моніторинг агрохімічного стану ґрунтів дозволить найбільш точно визначити

потребу ґрунту в основних макроелементах, застосовувати сучасні препарати, ефективно боротися з шкідниками, що, у свою чергу, позитивно позначиться на кількості і якості отриманої культури. Використання новітнього посівного матеріалу, елементів передових прогресивних агротехнологій дозволять аграріям вийти на стабільно високий рівень врожайності.

Сучасна політика держави та стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств, з одного боку, породжують подальше техніко-технологічне відставання агропромислового виробництва, а з іншого – зумовлюють деструкцію існуючого вітчизняного науково-дослідного потенціалу та ресурсного потенціалів аграрного виробництва.

Таблиця 5

Урожайність сільськогосподарських культур в Україні, ц/га

| Назва культур | Рік | | | | |
|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Зернові та зернобобові культури | 34,6 | 29,8 | 26,9 | 37,0 | 31,2 |
| Технічні культури, у т. ч.: | | | | | |
| цукрові буряки (фабричні) | 356,2 | 314,9 | 279,5 | 363,3 | 410,8 |
| олійні культури | 16,4 | 15,6 | 15,2 | 18,4 | 16,9 |
| Овочі та баштанні культури | 173,9 | 182,8 | 173,6 | 195,0 | 199,2 |
| Кормові культури | 309,4 | 303,9 | 276,5 | 316,6 | 302,6 |

Джерело: за даними Держстату [19].

ВИСНОВКИ

Таким чином, за досліджуваній період (2008 – 2012 рр.) в Україні спостерігаються лише окремі часткові ознаки інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Не інновації, а зміни у структурі сільськогосподарського виробництва за рахунок переважного розвитку виробництва технічних і зернових культур стали вагомим чинником зростання сільськогосподарських підприємств. Продовжується процес деструкції науково-дослідного потенціалу аграрного виробництва. Цей процес має бути переломним. Формування організаційно-економічних механізмів, як на рівні держави, так і на рівні підприємств, які б забезпечили попит на інновації, надійне фінансування науково-дослідних розробок, тісні взаємозв'язки в ланцюгу «наука – виробництво» виступають важливою умовою переходу сільськогосподарських підприємств України на інноваційну модель розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Дементьев В. В.** Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В. В. Дементьев, В. П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5 – 20.
- 2. Коденська М. Ю.** Інвестиційні пріоритети в аграрно-промислому виробництві / М. Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 49 – 53.
- 3. Коротков Э. М.** Антикризисное управление : учебник / Э. М. Коротков. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
- 4. Крылатых Э. Н.** К разработке долгосрочной концепции инновационного развития АПК РФ / Э. Н. Крылатых // Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса. – М. : ВИАПИ им. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2008. – С. 3 – 4.
- 5. Кузьмін О. Є.** Інвестиційна та інноваційна діяльність : монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь та ін. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
- 6. Куклінова Т. В.** Розвиток малих та середніх підприємств: проблеми аналізу та ефективності / Т. В. Куклінова // Вісник Хмельницького національного університету. – Секція: Економічні науки. – 2007. – № 4. – Т. 1 – С. 193 – 196.
- 7. Могилова М. М.** Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / М. М. Могилова, Я. К. Білоусько, Г. М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 61 – 67.
- 8. Онегіна В. М.** Складові інноваційної моделі розвитку аграрного виробництва в Україні / В. М. Онегіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2010. – Вип. 9/2 (44) – С. 135 – 139.
- 9. Петрина М.** Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 35 – 47.
- 10. Петров В. М.** Інноваційні пріоритети технічної політики в АПК / В. М. Петров // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 11 – 17.
- 11. Письменний В. І.** Проблеми фінансування науки в Україні та світі в умовах формування системи економіки знань / В. І. Письменний, В. В. Письменний // Вісник Сумського НАУ. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – Вип. 5 (56). – С. 20 – 26.
- 12.** Советский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1982. – 1600 с.
- 13. Федулова Л. І.** Тенденції становлення новітнього технологічного укладу світової економіки та роль управління інтелектуальною власністю / Л. Федулова, Л. Цибульська // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 23 – 35.
- 14. Федулова Л.** Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики / Л. Федулова // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 12 – 26.
- 15. Чухрай Н.** Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Н. Чухрай. – Львів : Нац.ун-т «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.
- 16. Шпикуляк О. Г.** Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності / О. Г. Шпикуляк, С. В. Тивончук, О. М. Супрун // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 109 – 116.
- 17. Шубравська О.** Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27 – 35.
- 18.** Результати наукових досліджень / Інститут економіки та прогнозування НАНУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ief.org.ua>
- 19.** Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

- Chukhrai, N. *Formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove ta lohystychnе zabezpechennia* [Formation of the innovative potential of the company: marketing and logistic support]. Lviv: Lvivska politehnika, 2002.
- Dementiev, V. V., and Vyshnevskiy, V. P. "Chomu Ukraina ne innovatsiina derzhava: instytutsiyni analiz" [Why not Ukraine innovative economy: institutional analysis]. *Ekonomichna teoriia*, no. 3 (2011): 5-20.
- Fedulova, L., and Tsybul'ska, L. "Tendentsii stanovlennia novitnyoho tekhnolohichnoho ukladu svitovoi ekonomiky ta rol upravlinnia intelektualnoi vlasnistiu" [Tendencies of modern technological structure of the world economy and the role of intellectual property]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (2011): 23-35.
- Fedulova, L. "Tekhnolohichna hotovnist ekonomiky Ukrainy do novykh vyklykiv v umovakh vidsutnosti tekhnolohichnoi polityky" [Technological readiness of Ukraine's economy to new challenges in the absence of technological policy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2010): 12-26.
- Kuzmin, O. Ie., and Kniaz, S. V. *Investytsiina ta innovatsiina diialnist* [Investment and innovation]. Lviv: LBI NBU, 2003.
- Kuklinova, T. V. "Rozvytok malykh ta serednykh pidpriemstv: problemy analizu ta efektyvnosti" [Development of SMEs: Issues of analysis and efficiency]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 4 (2007): 193-196.
- Korotkov, E. M. *Antikrizisnoe upravlenie* [Crisis management]. Moscow: INFRA-M, 2003.
- Krylatykh, E. N. "K razrabotke dolgosrochnoy kontseptsii innovatsionnogo razvitiia APK RF" [By developing long-term vision of innovative development RF APC]. In *Rol innovatsiy v razvittii agropromyshlennogo kompleksa*, 3-4. Moscow: Entsiklopediia rossiskikh dereven, 2008.
- Kodenska, M. Yu. "Investytsiini priorytety v ahrarno-promyslovomu vyrobnytstvi" [Investment priorities in the agro-industrial production]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2010): 49-53.
- Mohylova, M. M., Bilousko, Ya. K., and Pidlisetskyi, H. M. "Materialno-tekhnichne zabezpechennia ahrarnoi haluzi" [Logistic support for the agricultural sector]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2013): 61-67.
- Onehina, V. M. "Skладovi innovatsiinoi modeli rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva v Ukraini" [The components of the innovative model in development of agriculture in Ukraine]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu*, no. 9/2 (44) (2010): 135-139.
- Petrov, V. M. "Innovatsiini priorytety tekhnichnoi polityky v APK" [Innovative technology policy priorities in agriculture]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2005): 11-17.
- Pysmennyi, V. I., and Pysmennyi, V. V. "Problemy finansuvannia nauky v Ukraini ta sviti v umovakh formuvannia systemy ekonomiky znan" [Problems of funding science in Ukraine and worldwide in the formation of a knowledge economy]. *Visnyk Sumskoho NAU. Seria «Ekonomika i menedzhment»*, no. 5 (56) (2013): 20-26.

Petryna, M. "Bazovi umovy stvorennia innovatsiinoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Basic terms of creating an innovative model of economic development of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2006): 35-47.

"Rezultaty naukovykh doslidzhen" [The results of scientific research]. Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NANU. <http://www.ief.org.ua>

Shpykuliak, O. H., Tyvonchuk, S. V., and Suprun, O. M. "Etapnist innovatsiinoho protsesu ta otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti" [Stages of the innovation process and evaluation of innovation]. *Ekonomika APK*, no. 12 (2011): 109-116.

Shubravska, O. "Innovatsiinyi rozvytok ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy: teoretyko-metodolohichniy aspekt" [Innovative development of the agricultural sector of Ukraine's economy: theoretical and methodological aspects]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2012): 27-35.

Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1982.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 338.4:630

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НА ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

© 2014 ШКАРЛЕТ С. М., ПИРІГ К. М.

УДК 338.4:630

Шкарлет С. М., Пиріг К. М. Підвищення ефективності виробництва на лісогосподарських підприємствах в умовах сталого розвитку

Мета статті полягає в дослідженні сутності та особливостей виробництва на лісогосподарських підприємствах з урахуванням сучасних тенденцій розвитку лісового господарства та підвищенні його ефективності. У статті проаналізовано стан лісового господарства України за 2003 – 2012 рр. У результаті дослідження було визначено специфічні риси лісогосподарського виробництва, виділено нові напрями підвищення ефективності виробництва в лісогосподарських підприємствах, обґрунтовано актуальність проведення аналізу стану виробничих процесів у лісовому господарстві. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є побудова моделі інтенсифікації виробництва в лісогосподарських підприємствах за умов сталого розвитку, а на законодавчому рівні існує потреба чіткого визначення таких категорій, як лісове господарство та лісогосподарське виробництво.

Ключові слова: лісові ресурси, лісове господарство, лісогосподарське підприємство, лісогосподарське виробництво

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

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

E-mail: shkarlet@ukr.net

Пиріг Катерина Миколаївна – аспірантка, кафедра обліку і аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, Чернігів, 14027, Україна)

E-mail: pirogekaterina@gmail.com

УДК 338.4:630

Шкарлет С. М., Пиріг К. М. Повышение эффективности производства на лесохозяйственных предприятиях в условиях устойчивого развития

Цель статьи заключается в исследовании сущности и особенностей производства на лесохозяйственных предприятиях с учетом современных тенденций развития лесного хозяйства и повышении его эффективности. В статье проанализировано состояние лесного хозяйства Украины за 2003 – 2012 гг. В результате исследования были определены специфические черты лесохозяйственного производства, выделены новые направления повышения эффективности производства в лесохозяйственных предприятиях, обоснована актуальность проведения анализа состояния производственных процессов в лесном хозяйстве. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является построение модели интенсификации производства в лесохозяйственных предприятиях в условиях устойчивого развития, а на законодательном уровне существует потребность четкого определения таких категорий, как лесное хозяйство и лесохозяйственное производство.

Ключевые слова: лесные ресурсы, лесное хозяйство, лесохозяйственное предприятие, лесохозяйственное производство.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

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

E-mail: shkarlet@ukr.net

Пирог Екатерина Николаевна – аспирантка, кафедра учета и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, Чернигов, 14027, Украина)

E-mail: pirogekaterina@gmail.com

UDC 338.4:630

Shkarlet Sergiy M., Pyrig Kateryna M. Increase of Production Efficiency at the Forest Enterprises in the Context of Sustainable Development

The purpose of the article is to study the nature and characteristics of production at the forest enterprises, taking into account current trends in forestry and increase of its efficiency. The article analyzes the state of forestry in Ukraine in 2003 – 2012 years. As a result of research the specific features of forestry production, new directions to improve production efficiency in forestry enterprises, the urgency of the analysis of the production processes in forestry were identified. The prospect of further research in this direction is to build a model of intensification of production in forestry enterprises in the context of sustainable development and at the legislative level there is a need to clearly define such categories as forestry and forestry production.

Key words: forest resources, forestry, forest enterprise, forestry production.

Fig.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

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

E-mail: shkarlet@ukr.net

Pyrig Kateryna M. – Postgraduate Student, Department of Accounting and Auditing, Chernihiv National Technological University (vul. Shevchenka, 95, Chernihiv, 14027, Ukraine)

E-mail: pirogekaterina@gmail.com

Petryna, M. "Bazovi umovy stvorennia innovatsiinoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Basic terms of creating an innovative model of economic development of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2006): 35-47.

"Rezultaty naukovykh doslidzhen" [The results of scientific research]. Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NANU. <http://www.ief.org.ua>

Shpykuliak, O. H., Tyvonchuk, S. V., and Suprun, O. M. "Etapnist innovatsiinoho protsesu ta otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti" [Stages of the innovation process and evaluation of innovation]. *Ekonomika APK*, no. 12 (2011): 109-116.

Shubravska, O. "Innovatsiinyi rozvytok ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy: teoretyko-metodolohichniy aspekt" [Innovative development of the agricultural sector of Ukraine's economy: theoretical and methodological aspects]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2012): 27-35.

Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1982.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 338.4:630

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НА ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

© 2014 ШКАРЛЕТ С. М., ПИРІГ К. М.

УДК 338.4:630

Шкарлет С. М., Пиріг К. М. Підвищення ефективності виробництва на лісогосподарських підприємствах в умовах сталого розвитку

Мета статті полягає в дослідженні сутності та особливостей виробництва на лісогосподарських підприємствах з урахуванням сучасних тенденцій розвитку лісового господарства та підвищенні його ефективності. У статті проаналізовано стан лісового господарства України за 2003 – 2012 рр. У результаті дослідження було визначено специфічні риси лісогосподарського виробництва, виділено нові напрями підвищення ефективності виробництва в лісогосподарських підприємствах, обґрунтовано актуальність проведення аналізу стану виробничих процесів у лісовому господарстві. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є побудова моделі інтенсифікації виробництва в лісогосподарських підприємствах за умов сталого розвитку, а на законодавчому рівні існує потреба чіткого визначення таких категорій, як лісове господарство та лісогосподарське виробництво.

Ключові слова: лісові ресурси, лісове господарство, лісогосподарське підприємство, лісогосподарське виробництво

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

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

E-mail: shkarlet@ukr.net

Пиріг Катерина Миколаївна – аспірантка, кафедра обліку і аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, Чернігів, 14027, Україна)

E-mail: pirogekaterina@gmail.com

УДК 338.4:630

Шкарлет С. М., Пиріг К. М. Повышение эффективности производства на лесохозяйственных предприятиях в условиях устойчивого развития

Цель статьи заключается в исследовании сущности и особенностей производства на лесохозяйственных предприятиях с учетом современных тенденций развития лесного хозяйства и повышении его эффективности. В статье проанализировано состояние лесного хозяйства Украины за 2003 – 2012 гг. В результате исследования были определены специфические черты лесохозяйственного производства, выделены новые направления повышения эффективности производства в лесохозяйственных предприятиях, обоснована актуальность проведения анализа состояния производственных процессов в лесном хозяйстве. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является построение модели интенсификации производства в лесохозяйственных предприятиях в условиях устойчивого развития, а на законодательном уровне существует потребность четкого определения таких категорий, как лесное хозяйство и лесохозяйственное производство.

Ключевые слова: лесные ресурсы, лесное хозяйство, лесохозяйственное предприятие, лесохозяйственное производство.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

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

E-mail: shkarlet@ukr.net

Пирог Екатерина Николаевна – аспирантка, кафедра учета и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, Чернигов, 14027, Украина)

E-mail: pirogekaterina@gmail.com

UDC 338.4:630

Shkarlet Sergiy M., Pyrig Kateryna M. Increase of Production Efficiency at the Forest Enterprises in the Context of Sustainable Development

The purpose of the article is to study the nature and characteristics of production at the forest enterprises, taking into account current trends in forestry and increase of its efficiency. The article analyzes the state of forestry in Ukraine in 2003 – 2012 years. As a result of research the specific features of forestry production, new directions to improve production efficiency in forestry enterprises, the urgency of the analysis of the production processes in forestry were identified. The prospect of further research in this direction is to build a model of intensification of production in forestry enterprises in the context of sustainable development and at the legislative level there is a need to clearly define such categories as forestry and forestry production.

Key words: forest resources, forestry, forest enterprise, forestry production.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

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

E-mail: shkarlet@ukr.net

Pyrig Kateryna M. – Postgraduate Student, Department of Accounting and Auditing, Chernihiv National Technological University (vul. Shevchenka, 95, Chernihiv, 14027, Ukraine)

E-mail: pirogekaterina@gmail.com

Проблема раціонального використання лісів в Україні є однією з найважливіших як у економічному, так і в екологічному аспектах. Однак це є проблемою не лише на національному, а і на міжнародному рівнях. Так, на Міжнародній конференції ООН у Ріо-де-Жанейро, яка відбулась 3 – 4 червня 1992 р/, було проголошено концепцію сталого розвитку господарства. Основні положення стосовно лісового господарства відображені в документах «Порядок денний на XXI століття» [1] і «Принципи лісівництва» [2]. У цих документах висвітлені проблеми лісового господарства, які пов'язані з раціональним використанням і відновленням всіх видів лісів, збереженням біорізноманіття, а також зазначені головні принципи лісового господарства. На жаль, Україна не відповідає критеріям сталого розвитку лісового господарства [3].

Проблемам лісгосподарського виробництва присвячені роботи таких авторів: Андрушко А. В., Дейнека А. М., Дячишин О. В., Мельник С. О., Мішеніна Є. В., Олійничук О. І., Павлішук О. П., Сабадош В. І., Синякевич І. М. та інші. Проте проблема підвищення ефективності лісгосподарського виробництва на сьогодні залишається актуальною. Складна та мінлива економічна ситуація в Україні вимагає об'єктивної оцінки останніх подій у лісовій галузі, у результаті чого виникає потреба в проведенні поглибленого дослідження питань щодо її подальшого розвитку, і зокрема – стану та перспективи виробничих процесів у лісовому господарстві.

Головною метою роботи є визначення сутності та особливостей виробництва в лісгосподарських підприємствах з урахуванням сучасних тенденцій розвитку лісового господарства України та підвищення його ефективності.

Головною метою виробництва в лісовому господарстві є задоволення необмежених потреб у лісових ресур-

сах, забезпечуючи безперервність виконання лісами своїх функцій (захисних, санітарно-гігієнічних, оздоровчих, ресурсних). Організація лісгосподарського виробничого процесу ґрунтується на таких принципах: безперервність, невиснажливність, раціональність, комплексність, адаптивність та екологічність.

Виробництво в лісовому господарстві має свою специфіку, що відрізняє його від інших галузей економіки. Специфічні риси лісгосподарського виробництва:

1. *Ліс є предметом і засобом праці.* За допомогою лісових насаджень ми отримуємо деревину та інші продукти лісу, тобто в даній ситуації ліс виступає як засіб праці. Той самий ліс піддається догляду, захисту, рубкам та іншим заходам впливу, тобто є предметом праці.

2. *Тривалий виробничий цикл.* Тривалість виробничого циклу в лісовому господарстві визначається об'єктивними законами природи – періодом росту лісу, а це не менше 50 років (вік стиглості насаджень залежить від породи), а також включає період підготовки землі для посадки та період заготівлі деревини (рис. 1). Для лісгосподарських підприємств виробничий цикл – це «вузьке місце» у виробництві, яке не можна усунути.

3. *Потреба у великих площах землі.* Загальна площа земель лісового фонду складає 10,8 млн гектарів, що становить 17,9% території України. Оптимальна лісистість країни – 20% [4], тобто для лісгосподарського виробництва потрібно 12071 тис. гектарів землі.

4. *Короткий робочий період.* Частка робочого періоду у виробничому циклі складає приблизно 1%, решта часу припадає на природні процеси – 99%.

5. *Різноманітність продукції.* Ліс багатий на флору і фауну. Ліс – це джерело деревини, ягід, горіхів, грибів, плодів дикорослих рослин, лікарських рослин та інших лісових продуктів, а також це домішка для багатьох видів тварин і комах.



Рис. 1. Виробничий цикл лісгосподарських підприємств

Лісгосподарські підприємства згідно зі ст. 67 Лісового кодексу України можуть здійснюватися такі види використання лісових ресурсів:

- 1) заготівля деревини;
- 2) заготівля другорядних лісових матеріалів (пнів, коренів, бересту, новорічних ялинок, ялинової сірки та інших);
- 3) побічні лісові користування (заготівля деревних соків, дикорослих плодів, ягід, горіхів, грибів, інших харчових лісових ресурсів, лікарської рослинної та технічної сировини, збір моху, лісової підстилки та опалого листя, розміщення вуликів і пасік, сінокосіння, пасіння худоби);
- 4) використання корисних властивостей лісів для культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних, туристичних і освітньо-виховних цілей, потреб мисливського господарства, проведення науково-дослідних робіт [5].

Обсяг продукції (робіт, послуг) лісового господарства має тенденцію до зростання (рис. 2) [6]. Протягом 2003 – 2012 рр. обсяг продукції зріс з 1108,9 млн грн до 5911,6 млн грн (збільшився в 5 разів). Таке зростання пов'язане зі збільшенням обсягу заготівель деревини, другорядних лісових матеріалів та продукції побічного лісового користування, а також із зростанням цін на продукцію.

Однак у структурі економіки України внесок лісового господарства дуже незначний, оскільки частка її становить лише 0,4% від сумарного внутрішнього валового продукту і цей показник не змінюється (окрім 2009 р., коли даний показник склав 0,3%).

Слід зазначити, що основним видом використання лісових ресурсів залишається заготівля деревини. Частка лісозаготівель у обсязі продукції лісового господарства коливається від 84,6% до 88,7% (рис. 3) [6].

З 2004 р. по 2009 р. спостерігається зменшення частки лісозаготівель з 88,3% до 84,6%, а з 2010 р. частка починає зростати і в 2012 р. вона склала 88,7%. Обсяг продукції (робіт, послуг) лісового господарства збільшується за рахунок заготівлі деревини, тобто спостерігається порушення принципу збалансованого використання лісових ресурсів.

Отже, частка лісозаготівель у обсязі продукції лісового господарства зростає, а відповідно зростає і обсяг заготівель ліквідної деревини (табл. 1) [6]. Протягом 2003 – 2007 рр. спостерігається зростання обсягу заготівель ліквідної деревини з 14266 тис. м³ до 16844 тис. м³ (базисний темп зростання коливається від 108,2% у 2004 р. до 118,1% у 2008 р.), а з 2008 р. по 2009 р. спостерігається зменшення до 14221 тис. м³ (менше, ніж значення даного показника в базисному році). Причиною зменшення заготовленої деревини про-

тягом 2008 – 2009 рр. стала економічна криза в країні. Починаючи з 2010 р., обсяг заготівель ліквідної деревини має тенденцію до зростання, і в 2012 р. даний показник становить 17507 тис. м³, що на 22,7% більше за базисний рік.

Площа рубок лісу та заходів демонструє тенденції і зростання, і зменшення (див. табл. 1). Протягом аналізованого періоду базисний темп зростання площі рубок лісу та заходів не перевищує 102,4%, ланцюговий темп зростання – 112,4%. Темп зростання площі рубок лісу не перевищує темп зростання площі посадкових насаджень.

Зі збільшенням площі рубок збільшується обсяг заготівель ліквідної деревини. Щоб виявити залежність обсягу заготівель ліквідної деревини (y) від площі рубок лісу (x) було проведено регресійний аналіз за допомогою Аналізу даних Microsoft Excel. Результати регресійного аналізу наведені в табл. 2 і табл. 3.

Регресійний аналіз показав відсутність лінійного зв'язку між площею рубки та обсягом ліквідної деревини. А отже, статистичні дані є неточними. Однак важливо відмітити, що одним з принципів лісівництва, які були проголошені на Міжнародній конференції ООН у Ріо-де-Жанейро, є забезпечення своєчасної, надійної та точної інформації про ліси і лісових системах.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного аналізу підвищення ефективності виробництва на лісгосподарських підприємствах можливе за таких умов.

По-перше, *диверсифікація виробництва*, щоб уникнути залежності від одного виду лісової продукції. Запропоновано такі додаткові послуги:

- ✦ *організовані походи за грибами*. Працівники лісгосподарських підприємств за плату організують похід за грибами, який включає: ознайомлення з правилами поведінки в лісі; перевезення по лісних дорогах; відвідання «грибних місць» у супроводі працівників лісгосподарських підприємств з метою збору грибів; перевірка грибів працівниками, що убезпечить від отруєння грибами;
- ✦ *організовані походи за ягодами, горіхами*. Працівники лісгосподарських підприємств за плату організують похід за ягодами, горіхами, який включає: ознайомлення з правилами поведінки в лісі, перевезення по лісних дорогах, збирання ягід, горіхів.

Плата за надання послуг буде залежати від ціни на пальне та від рівня заробітної плати.

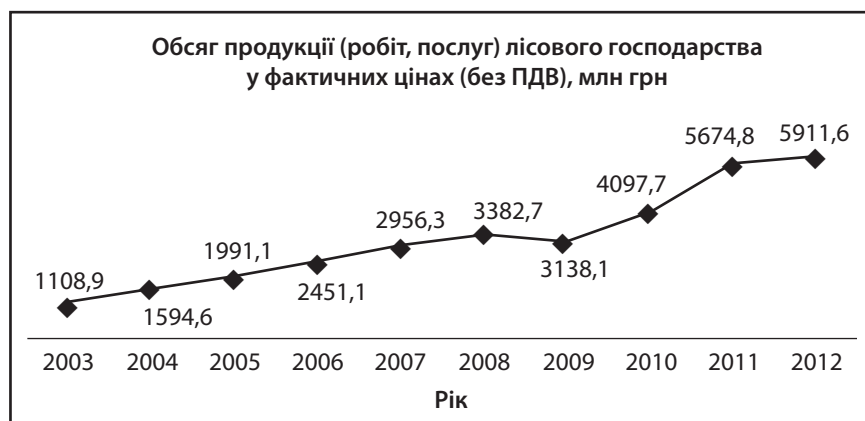


Рис. 2. Динаміка обсягу продукції (робіт, послуг) лісового господарства України

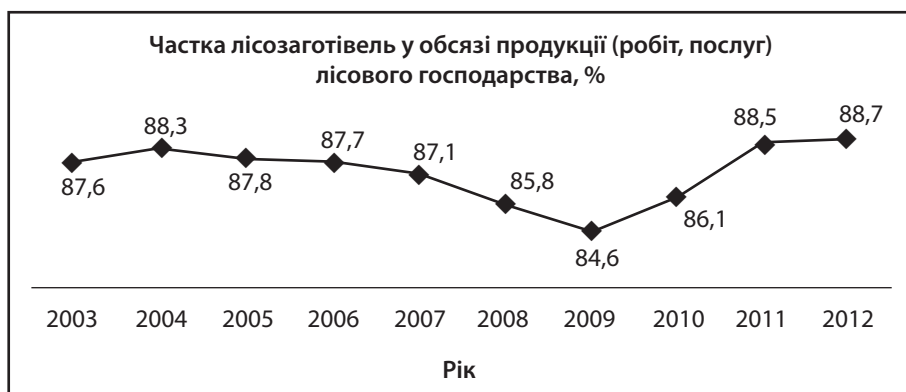


Рис. 3. Динаміка частки лісозаготівель у обсязі продукції (робіт, послуг) лісового господарства України

Таблиця 1

Площа рубок лісу та обсяг заготівель ліквідної деревини за 2003 – 2012 рр.

| Рік | Обсяг заготівель ліквідної деревини, тис. м ³ | Темп зростання, % | | Площа рубок лісу та заходів, тис. га | Темп зростання, % | |
|------|----------------------------------------------------------|-------------------|------------|--------------------------------------|-------------------|------------|
| | | Базисний | Ланцюговий | | Базисний | Ланцюговий |
| 2003 | 14266 | x | x | 465,2 | x | x |
| 2004 | 15432 | 108,2 | 108,2 | 468,7 | 100,8 | 100,8 |
| 2005 | 15244 | 106,9 | 98,8 | 464,7 | 99,9 | 99,1 |
| 2006 | 15849 | 111,1 | 104,0 | 468,2 | 100,6 | 100,8 |
| 2007 | 16844 | 118,1 | 106,3 | 476,2 | 102,4 | 101,7 |
| 2008 | 15724 | 110,2 | 93,4 | 425,3 | 91,4 | 89,3 |
| 2009 | 14221 | 99,7 | 90,4 | 357,9 | 76,9 | 84,2 |
| 2010 | 16146 | 113,2 | 113,5 | 402,2 | 86,5 | 112,4 |
| 2011 | 17510 | 122,7 | 108,4 | 421,8 | 90,7 | 104,9 |
| 2012 | 17507 | 122,7 | 100,0 | 417,0 | 89,6 | 98,9 |

Таблиця 2

Регресійна статистика

| Показник | Пояснення | Значення |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Множинний R | Вказує на наявність (або відсутність) лінійного зв'язку між залежними і незалежною перемінними | 0,0641544916363088 Лінійний зв'язок відсутній |
| R-квадрат | Показує, наскільки модель адекватна | 0,00411579879711322 Модель неадекватна |
| Нормований R-квадрат | Представляє собою скоригований коефіцієнт детермінації | -0,120369726353248 |
| Стандартна помилка | Характеризує розкид середніх значень | 1236,97921542764 |
| Спостереження | Кількість років | 10 |

Таблиця 3

Дисперсійний аналіз

| | df | SS | MS | F | Значимість F |
|----------|----|----------------|------------------|--------------|---------------|
| Регресія | 1 | 50589,46480 | 50589,4648002609 | 0,0330624688 | 0,86023822733 |
| Залишок | 8 | 12240940,63520 | 1530117,57939997 | | |
| Разом | 9 | 12291530,1 | | | |

По-друге, *інтенсифікація виробництва*. За Б. Романюковим, «інтенсивне лісове користування – це ринкова модель, необхідність переходу до якої обумовлює ринок, у першу чергу ринок переробки деревини» [7].

Інтенсифікація виробництва в лісгосподарських підприємствах – це процес збільшення обсягу виробництва, підвищення її якості й зниження собівартості шляхом використання вдосконалених факторів виробництва внаслідок науково-технічного прогресу. Інтенсифікація виробництва передбачає максимальний вихід ділових сортиментів з 1 га лісової площі і 1 м куб. заготовленої деревини, що відповідає принципу раціонального використання лісових ресурсів. У лісовому господарстві треба враховувати стиглість лісу, адже перестигла деревина втрачає свою якість, і ціна на неї нижча, ніж на стиглу деревину. З економічної точки зору перестигла деревина – причина зниження ефективності виробництва, а з екологічної точки зору – це домівка для багатьох живих організмів, що сприяє збереженню біорізноманіття. Рентабельність лісгосподарського виробництва досягає максимуму, якщо вирубку здійснювати при досяганні лісу стиглості.

Інтенсифікації лісгосподарського виробництва не обійтись без залучення додаткового фактора виробництва – землі, що є характерним для екстенсивного типу розвитку, адже, як вже зазначалось, лісистість України не досягає нормативного значення.

По-третє, *створення системи мотивації праці на лісгосподарських підприємствах*. Прикладом є система стимулювання оплати праці Рівненського обласного управління лісового та мисливського господарства.

Суть її полягає в такому: що менше відходів у процесі розробки, то вища заробітна плата у працівників. Тобто працівники самі зацікавлені у збільшенні кількості ділової деревини. І сьогодні люди за вихід ділової деревини отримують до 100 %, а то і більше матеріальної винагороди. Працівники зрозуміли, що, раціонально переробивши деревину, зробивши найбільший вихід високоцінних сортиментів, отримують більшу заробітну плату, а лісгосп, відповідно, отримує більші прибутки [8].

Таким чином, лісгосподарське виробництво – це тривалий процес створення лісів, як-то кажуть, «від насінини до головного рубання». В умовах сталого розвитку необхідно поєднувати заходи державної підтримки та впровадження ринкового механізму.

Перспективи подальших досліджень за даною проблемою полягають у побудові моделі інтенсифікації лісгосподарського виробництва за умов сталого розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Повестка дня на XXI век, Рио-де-Жанейро, 3 – 14 июня 1992 года // Конвенции и соглашения ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml
2. Принципы лесоводства, Рио-де-Жанейро, 3 – 14 июня 1992 года // Конвенции и соглашения ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/forest.shtml
3. **Павліщук О. П.** Дослідження відповідності ведення лісового господарства принципам та критеріям сталості екологічного блоку / О. П. Павліщук // Науковий вісник : зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУУ, 2007. – Вип. 17.3. – С. 69 – 78.
4. Наказ Державного комітету лісового господарства від 29.12.2008 р. № 371 «Про затвердження показників регіональ-

них нормативів оптимальної лісистості території України» // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0610-09>

5. Лісовий кодекс України // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>

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

7. **Романюков Б.** Актуальные вопросы интенсификации лесопользования в России / Б. Романюков // Устойчивое лесопользование. – WWF России, 2011. – № 4 (29). – С. 2.

8. **Оприск О.** За досвідом – на Рівненщину! / О. Оприск // Український лісовод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lesovod.org.ua/node/6691>

REFERENCES

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0610-09>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>

“Lisove hospodarstvo” [Forestry]. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Oprysk, O. “Za dosvidom - na Rivnenshchynu!” [The experience – in Rivne!]. Ukrainskyi lisovod. <http://www.lesovod.org.ua/node/6691>

“Printsipy lesovodstva” [Forest Principles]. Konventsii i soglasheniia OON. http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/forest.shtml

Pavlishchuk, O. P. “Doslidzhennia vidpovidnosti vedennia lisovoho hospodarstva pryntsyptom ta kryteriiam stalosti ekolohichnoho bloku” [Study of forest management principles and criteria of environmental sustainability unit]. *Naukovyi visnyk*, no. 17.3 (2007): 69-78.

“Povestka dnia na XXI vek” [Agenda for the XXI century]. Konventsii i soglasheniia OON. http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml

Romaniukov, B. “Aktualnye voprosy intensifikatsii lesopolzovaniia v Rossii” [Topical issues of intensification of forest management in Russia]. *Ustoychivoe lesopolzovanie*, no. 4 (29) (2011): 2.

ОЦІНКА РИЗИКІВ І ЗАГРОЗ РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ РЕГІОНУ

© 2014 САМОЙЛІК М. С

УДК 332.02:504.03

Самойлік М. С. Оцінка ризиків і загроз ресурсно-екологічній безпеці регіону

Проблема забезпечення ресурсно-екологічної безпеки, підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території є однією з пріоритетних для кожного регіону України. Тому в статті розроблено та науково обґрунтовано методологічні засади оцінки ризиків і загроз ресурсно-екологічній безпеці в контексті сталого розвитку регіонів України як основи формування регіональної стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки. Встановлено, що фактично у всіх регіонах України (крім Хмельницької та Чернігівської областей) спостерігається перевищення порогового значення екологічного ризику здоров'ю населення (понад 0,05) і тенденція до його зростання, що пов'язано з тривалою практикою екологічно необґрунтованого розміщення продуктивних сил і наявних наслідків непокриття збитку за забруднення довкілля минулих періодів, а також із рівнем соціально-економічного неблагополуччя у регіонах. Обґрунтовано, що для зменшення загроз і ризиків ресурсно-екологічного характеру соціально-економічному розвитку регіонів перш за все необхідно впровадити комплексну систему збирання та утилізації вторинних ресурсів, відпрацювати економічні механізми стимулювання розвитку даної сфери, а також максимізувати використання внутрішнього енергетичного потенціалу регіонів при мінімізації збитку для довкілля, зокрема біоенергетичних ресурсів. Теоретичною та методологічною основою дослідження стали результати фундаментальних і прикладних досліджень у галузі економічної теорії та регіоналістики, екологічної економіки, наукові розробки вітчизняних і зарубіжних учених із питань управління ресурсним потенціалом регіону. Отримані результати дослідження дозволили визначити напрями вдосконалення системи екологічно безпечного розвитку регіонів України, орієнтованих на підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території, ресурсозбереження та ресурсозаміщення.

Ключові слова: ресурсно-екологічна безпека, природно-екологічний потенціал, розвиток регіонів, ресурсозбереження, екологічна економіка
Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Самойлік Марина Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри екології, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)
E-mail: marina-samojlik@yandex.ru

УДК 332.02:504.03

UDC 332.02:504.03

Самойлик М. С. Оценка рисков и угроз ресурсно-экологической безопасности региона

Samojlik Marina S. Assessment of Risks and Threats to the Resources and Ukraine Environmental Security in the Region

Проблема обеспечения ресурсно-экологической безопасности, повышения эффективности использования природно-экономического потенциала территории является одной из приоритетных для каждого региона Украины. Поэтому в статье разработаны и научно обоснованы методологические принципы оценки рисков и угроз ресурсно-экологической безопасности в контексте устойчивого развития регионов Украины как основы формирования региональной стратегии обеспечения ресурсно-экологической безопасности. Установлено, что фактически во всех регионах Украины (кроме Хмельницкой и Черниговской областей) наблюдается превышение порогового значения экологического риска здоровью населения (более 0,05) и тенденция к его росту, что связано с длительной практикой экологически необоснованного размещения производительных сил и имеющихся последствий непокрытия ущерба за загрязнение окружающей среды прошлых периодов, а также с уровнем социально-экономического неблагополучия в регионах. Обосновано, что для уменьшения угроз и рисков ресурсно-экологического характера региональному социально-экономическому развитию прежде всего необходимо внедрить комплексную систему сбора и утилизации вторичных ресурсов, отработать экономические механизмы стимулирования развития данной сферы, а также максимизировать использование внутреннего энергетического потенциала регионов при минимизации ущерба для окружающей среды, в частности биоэнергетических ресурсов. Теоретической и методологической основой исследования стали результаты фундаментальных и прикладных исследований в отрасли экономической теории и регионалистики, экологической экономики, научные разработки отечественных и зарубежных ученых по вопросам управления ресурсным потенциалом региона. Полученные результаты исследования позволили определить направления совершенствования системы экологически безопасного развития регионов Украины, ориентированных на повышение эффективности использования природно-экономического потенциала территории и ресурсосбережения.

The problem of providing resource and environmental safety, efficiency natural and economic potential of the area is one of the priorities for each region of Ukraine. Therefore, this article developed and scientifically sound methodological principles of assessing risks and threats of resource and environmental safety in the context of sustainable development of the regions of Ukraine as the basis for the formation of a regional strategy for resource and environmental safety. Found that in virtually all regions of Ukraine (except Khmelnytskyi and Chernihiv regions) were exceeded the threshold of environmental health risk (0.05) and a trend towards its growth, which is associated with long practice environmentally unjustified distribution of productive forces and the effects of existing uncovered damage pollution of previous periods and with the level of socio-economic disadvantage in the regions. It is proved that in order to reduce threats and risks of resource and ecological character of regional socio-economic development is first necessary to implement a comprehensive system for the collection and utilization of secondary resources, to develop mechanisms to promote economic development of the sector, as well as to maximize the use of the internal energy potential of the regions, while minimizing damage to the environment, in particular bioenergy. Theoretical and methodological basis of the study were the results of fundamental and applied research in the field of economic theory and regionalism, environmental economics, research and development of domestic and foreign scholars on governance and resource potential of the region. The results obtained allowed the research to identify ways of improving the system of environmentally sound development of the regions of Ukraine, aimed at improving the efficiency of use of natural and economic potential of the territory and resources.

Ключевые слова: ресурсно-экологическая безопасность, природно-экологический потенциал, развитие регионов, ресурсосбережение, экологическая экономика.

Key words: resource and environmental safety, natural and ecological potential, regional development, resource conservation, environmental economics.
Pic.: 5. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Рис.: 5. Табл.: 1. Библ.: 11.

Самойлик Марина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экологии, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)
E-mail: marina-samojlik@yandex.ru

Samojlik Marina S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Ecology, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)
E-mail: marina-samojlik@yandex.ru

Значна екологічна та ресурсна диференціація регіонів України, особливості соціально-економічних процесів у регіонах, які в історичному, природному, соціальному, економічному відношеннях є далеко неоднорідними, актуалізують проблему регіонально диференційованих підходів до управління ресурсно-екологічною безпекою. Сьогодні, коли стала очевидною низька результативність уніфікованих механізмів регулювання стану довкілля, ресурсної забезпеченості регіонів, виникла об'єктивна необхідність здійснення ефективної регіональної політики забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону, що вимагає відповідного теоретичного аналізу, осмислення її суті та змісту, оцінки сучасного стану, наукового обґрунтування шляхів її вдосконалення та механізмів реалізації.

При цьому чим далі і глибше йде трансформація економіки, тим більше розкривається складність даної задачі, вирішення якої потребує повноцінної оцінки загроз і ризиків ресурсно-екологічної безпеки (РЕБ) регіонів України, що дозволить передбачати, а не пасивно слідувати результатам їх впливів. До того ж, комплексний підхід до проблеми забезпечення РЕБ у регіонах України потребує розгляду її дестабілізуючих факторів у тісному взаємозв'язку між соціально-економічним розвитком і змінами у навколишньому середовищі та, відповідно до цього, формування адекватної оцінки РЕБ з урахуванням ризиків і загроз економічній безпеці регіонів України.

Значний внесок у розроблення теоретичних і методологічних засад збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів зробили Б. Буркинський, В. Волошин, З. Герасимчук, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, Д. Медоуз, В. Онищенко, В. Трегобчук та інші фахівці. Фундаментальним дослідженням взаємодії суспільства і природи присвячені праці В. Вернадського, Л. Мельника, Ю. Одума, С. Подолінського, Н. Реймерса, М. Руденка, Дж. Форестера та інших науковців. Разом із тим, на сьогодні не достатньо пророблені питання підвищення дієздатності держави та її регіонів у сфері ресурсно-екологічної безпеки. Необхідною є розробка науково-методичного базису забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону, що ґрунтується на повноцінній оцінці ризиків і загроз РЕБ регіонів України та дозволить розглянути загальнометодологічні аспекти вивчення та розв'язання наявних проблем.

Мета статті – розробити та науково обґрунтувати методологічні засади оцінки загроз і ризиків ресурсно-екологічної безпеки в контексті сталоого розвитку регіонів України як основи формування регіональної стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки.

У авторському розумінні ресурсно-екологічна безпека регіону, як складова економічної безпеки, являє собою сукупність умов і чинників, які повинні детермінувати, з одного боку, стійке економічне зростання регіону, інноваційні зрушення в економіці, підвищення рівня життя населення, а з іншого – забезпечити спроможність регіону протистояти виникненню збитків, спричинених антропогенним навантаженням, які призводять до втрати ресурсів, і сприяти ресурсній незалежності країни та її регіонів.

Загрозами та ризиками РЕБ регіону є сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам особистості, суспільству, регіону, державі та ускладнюють або унеможливають реалізацію суспільних еколого-економічних інтересів, створюють небезпеку для соціально-економічної та екологічної систем і при наявності яких можуть відбутися несприятливі процеси та події (наприклад,

техногенні катастрофи на промислових підприємствах або стихійні лиха, економічні або соціальні кризи тощо) [1]. Особливості виявлення загроз ресурсно-екологічної безпеки соціально-економічного і екологічного характеру визначаються специфікою їх структури, яка, в авторському уявленні, класифікується за такими групами критеріїв:

- ✦ вірогідність настання (реальні, потенційні загрози);
- ✦ характер впливу (внутрішні, зовнішні);
- ✦ сфери життєзабезпечення (економічні, еколого-медицині, соціально-демографічні);
- ✦ масштаби локалізації (на локальному, регіональному, національному рівнях);
- ✦ характер походження (природні, антропогенні).

Установлено специфічні загрози ресурсно-екологічній безпеці (рис. 1), які накладаються на суттєві внутрішні протиріччя регіонального розвитку, приводячи таким чином до негативного синергійного ефекту.

Проведений аналіз ризиків і загроз РЕБ за регіонами України дозволив зробити такі висновки. Найгірші показники економічного збитку за забруднення довкілля (збиток за забруднення навколишнього середовища розраховано за авторською методикою, наведеною у [2]) характерні для регіонів, де сконцентрована найбільша кількість промислових і сільськогосподарських підприємств, добувається мінеральна сировина, що пов'язано із сировинною орієнтацією економіки України. Зокрема, внаслідок неврахування екстераналій у господарській діяльності підприємств та організації, невідповідності зборів за забруднення та штрафів за принципом «забруднювач платить», відсутнє стимулювання підприємств до впровадження заходів щодо ресурсозбереження та охорони довкілля, унаслідок чого збиток за забруднення атмосферного повітря автотранспортом і стаціонарними джерелами народному господарству України у 2012 р. склав 26168,8 млн грн, що на 8% більше у порівнянні з 2010 р. Інтенсивність водокористування в більшості регіонах досягла рівня, що перевищує екологічну ємність водоресурсного потенціалу, внаслідок чого економічний збиток від забруднення водного середовища склав у 2012 р. 19945,5 млн грн, і потребує необхідності витрат на його ліквідацію, зокрема лікування населення від екологічно обумовлених хвороб, відновлення якості питної води тощо [3].

У результаті постійної деградації ґрунтів через недооцінку реальної загрози, яку вона являє собою для теперішнього і особливо наступних поколінь, відсутності дієвих механізмів виконання законів про охорону ґрунтів, незбалансованого і науково необґрунтованого землекористування, у всіх регіонах України спостерігається щорічне збільшення збитку за забруднення ґрунтів, що у 2012 р. призвело до недоотримання ВРП у розмірі 9561,8 млн грн, що на 9% більше, ніж у 2010 р.

Крім того, спостерігається щорічне зростання економічного збитку від забруднення полігонами і звалищами твердих відходів (ТВ) у всіх регіонах України, що свідчить про неефективність управління поводження з відходами як вторресурсами (у середньому по регіонах України переробляється 8% побутових і 30% промислових відходів [4]) і пов'язано із відсутністю системи стимулювання і мотивації залучення вторресурсів у господарський обіг.

Таким чином, подальший розвиток вітчизняної економіки можливий двома шляхами: збереження її сировинної орієнтації, що буде спричиняти зростання збит-

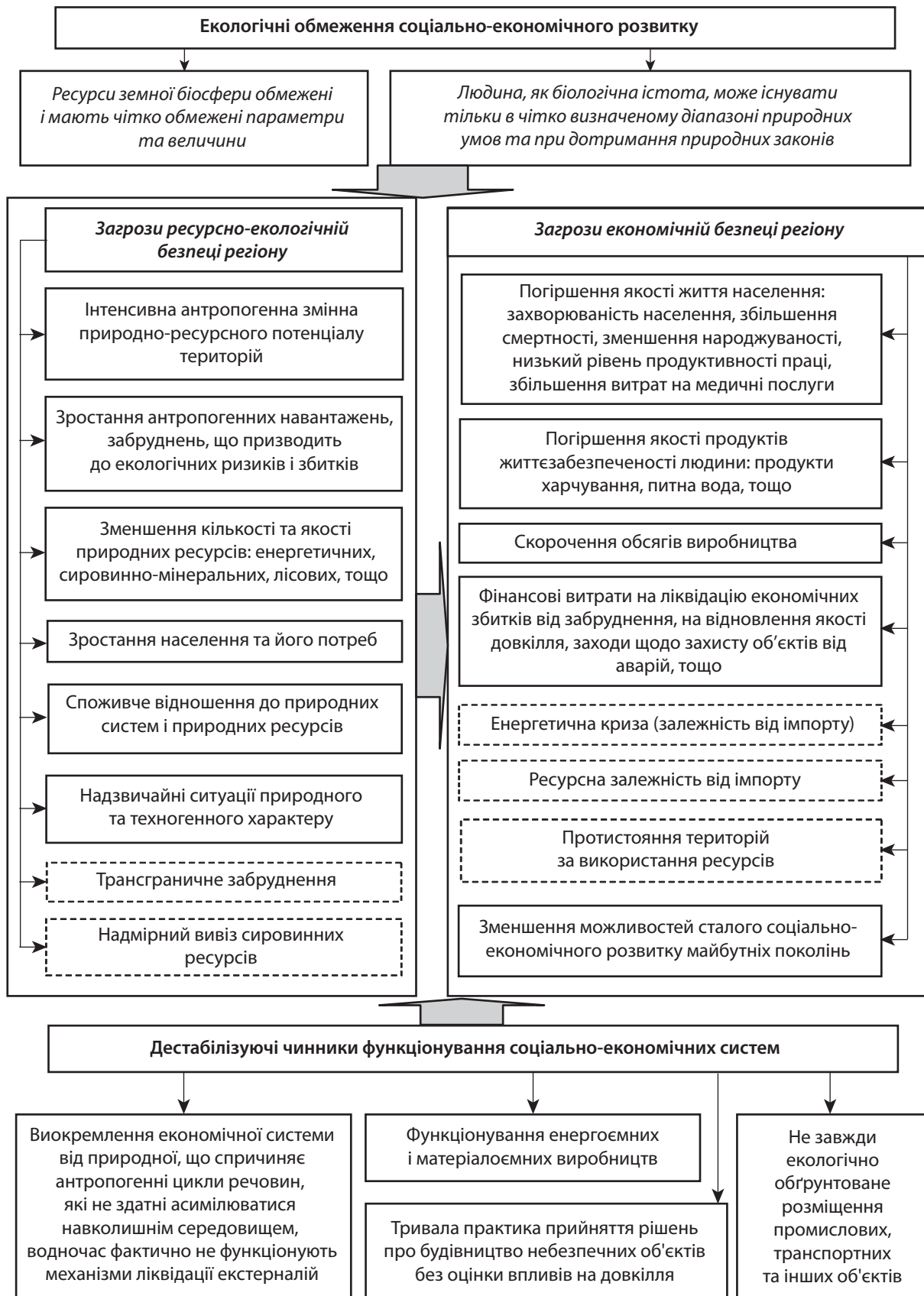


Рис. 1. Загрози ресурсно-екологічній безпеці та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону (складено автором)

ку від забруднення довкілля та зниження рівня ВРП унаслідок вичерпування природно-сировинної бази (регресивний розвиток), або формування екологоорієнтованої економіки, спрямованої на ресурсозаміщення та ресур-

совідновлення, при цьому подальше стабільне зростання ВРП регіонів України можливе при одночасному зменшенні економічного збитку від забруднення (прогресивний розвиток).

Однією із внутрішніх ресурсно-екологічних загроз, які регіони України мають мінімізувати в першу чергу, є висока енергомисткість та ресурсомісткість виробництва. Водночас, проведений автором аналіз енергоемності ВРП (розраховано як відношення спожитих енергоресурсів первинним сектором економіки до ВРП) дозволив виявити загрозу енергетичного характеру економічній безпеці регіонів України, зокрема відповідне середнє значення у 2012 р. становило 0,75 (порогове значення 0,2 – 0,5 [5]), що склало 97% від 2010 р. і пов'язано, у першу чергу, із зменшенням обсягів виробництва. Найбільше значення енергоемності ВРП характерне для регіонів східної частини України, зокрема Донецької, Дніпропетровської, Запорізької та Луганської областей.

Використання природно-сировинної бази в регіонах України також має загрозовий характер, зокрема у 2012 р. дане значення склало в середньому по регіонах України 13% (при пороговому значенні 3 – 5% [6]), що на 3,39% менше у порівнянні з 2010 р. через вичерпність природно-сировинних родовищ металічних, неметалічних і горючих корисних копалин, а також їх вилучення поверх лімітів. З іншого боку, до зовнішніх загроз ресурсно-екологічного характеру належить експорт природно-сировинної бази, який має тенденцію до зростання (середнє значення у 2012 р. – 0,65, що на 4% більше в порівнянні з 2010 р.), найбільше відповідне значення характерне для Донецької (0,96), Одеської (0,95) та Запорізької (0,95) областей. У структурі експорту мінерально-сировинної бази найбільшу частину складають метали чорні та кольорові, у тому числі вторинні, що спричиняє нехватку сировини на вітчизняних підприємствах і загрозу ресурсно-екологічного характеру [7] (рис. 2).

Одним із дестабілізуючих факторів соціально-економічного розвитку регіонів України є високе техногенне навантаження місцями видалення відходів, при цьому найбільший ризик здоров'ю людей та стану екосистем створюють відходи саме I – III класів небезпеки. Спостерігається загальна тенденція до зменшення кількості утворення відходів I – III класів небезпеки по всіх регіонах країни за період із 2000 по 2012 рр., що викликано спадом виробництва, але, незважаючи на це, щорічні обсяги складування відходів у поверхневих сховищах збільшилися. Це обумовлено прогресуючою тенденцією зменшення обсягів утилізації та переробки відходів, зокрема у 2012 р. утилізовано 541,4 тис. т ТВ I – III класів небезпеки, що на 9,4% менше, ніж у 2011 р., на 18,6% менше, ніж у 2010 р. і на 54,2% менше у порівнянні з 2000 р. [8].

Загальна тенденція до зменшення обсягу утилізації відходів обумовлена, у першу чергу, зниженням державного впливу на дану галузь. Як наслідок знизилася переробка таких ресурсоцінних фракцій, як макулатура, відходи деревини, скло, зношені шини, мінеральна сировина тощо. З іншого боку, збільшився обсяг переробки чорних і кольорових металів (більш ніж 90% від утвореного обсягу), але більша частина (79% у 2012 р.) йде на експорт, внаслідок чого в країні не вистачає даного вторинного ресурсу та створюється сировинна загроза виробничій безпеці регіонів України.

Як наслідок неефективного поводження з відходами, відсутності комплексного підходу до життєвого циклу ТВ, зростає енергоемність процесу поводження з матеріальними та енергетичними ресурсами. Для оцінки енергоемності поводження з вторинними ресурсами в регіоні в роботі використана авторська методика, алгоритм якої приведений на рис. 3.

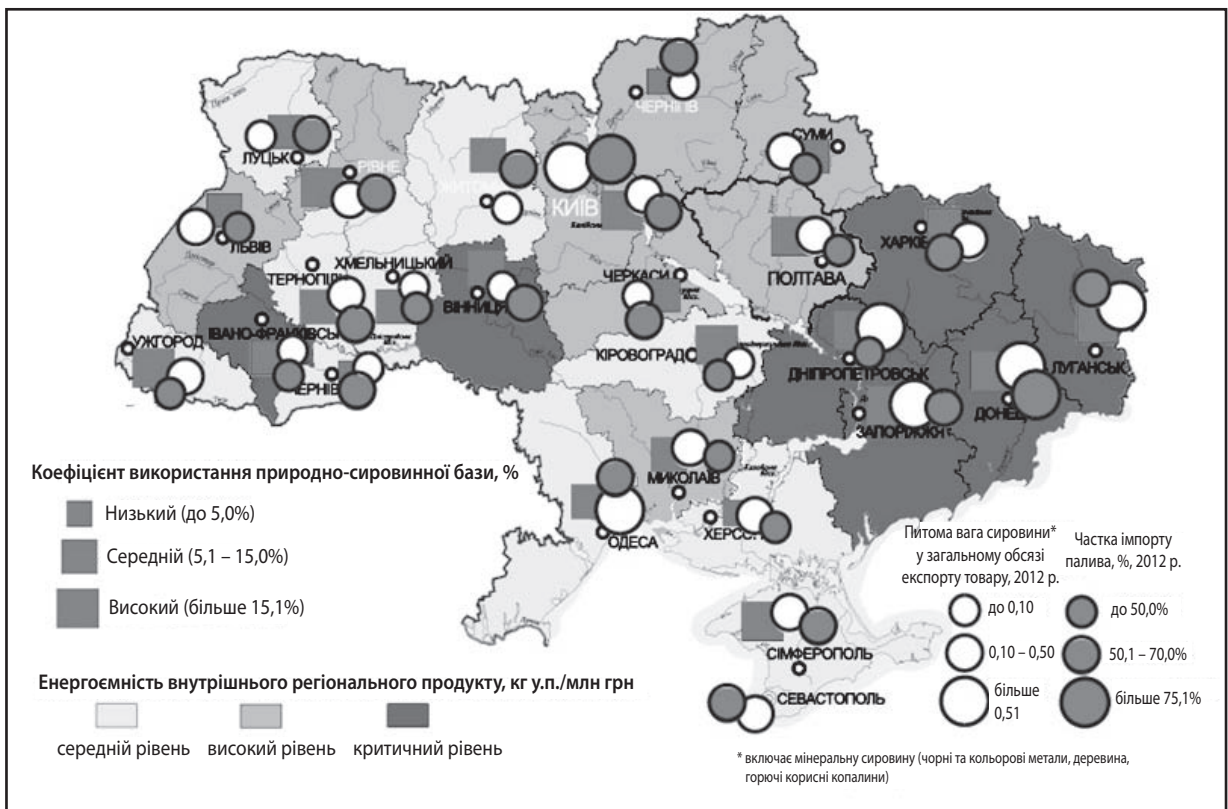


Рис. 2. Поводження із матеріальними та енергетичними ресурсами за регіонами України

Джерело: розраховано автором з використанням [8].



Рис. 3. Алгоритм оцінки енергоємності сфери поводження з потенційними та не потенційними вторинними ресурсами на регіональному рівні (складено автором)

Проведена оцінка енергоємності системи поводження з ресурсами [9] дозволила встановити, що середні втрати внаслідок нераціонального поводження з вторресурсами у регіонах України складають 1372 МДж/т, що відповідає втраті 60 грн на кожному тону утворених відходів, які не повернуті в господарський обіг, причому найбільші відповідні економічні втрати характерні для Донецької (158,9 грн/т), Дніпропетровської (122,1 грн/т), Одеської (102,2 грн/т), Луганської (98,5 грн/т), Івано-Франківської (82,5 грн/т) і Запорізької (81,6 грн/т) областей (рис. 4). Водночас, повернення відходів у господарський обіг сприяє зменшенню втрат регіону в розмірі 84,9 МДж/т (при використанні відходів як матеріальних ресурсів) і 82,5 МДж/т (при використанні відходів як енергетичних ресурсів).

Таким чином, для вирішення зазначених питань та зменшення загроз ресурсно-екологічного характеру соціально-економічному розвитку регіонів необхідно впровадження комплексної системи збирання та утилізації ресурсоцінних складників, відпрацювання економічних механізмів зацікавленості всіх суб'єктів у цій сфері, у тому числі населення, і самоокупності підприємств з переробки відходів, організація просвітницької роботи. Ці та інші заходи мають впроваджуватись у законодавчому порядку з урахуванням послідовності пріоритетів і реальних можливостей регіонів України.

Поглиблення розриву між обсягами утворення та переробки відходів обумовлює загострення екологічних проблем, особливо, як зазначалося раніше, в таких екокризових промислових регіонах, як Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Запорізька, Харківська області, де сконцентровано більш ніж 75% загального обсягу відходів, накопичених в Україні. Для вирішення всіх цих питань важливо здійснювати системний підхід до вирішення проблеми на основі

розгляду впливу на навколишнє середовище всього життєвого циклу продукції – від стадії видобутку і первинної переробки всіх видів природної сировини і далі на стадіях виробництва, а також у процесі експлуатації продукції аж до утилізації або знешкодження (видалення) відходів і відпрацьованих виробів. Реалізація такого підходу можлива тільки в умовах державного регулювання ринкової економіки в напрямку її екологізації. Отже, слід зазначити, що проблема поводження з відходами є комплексною, яка потребує глибокої реструктуризації та оновлення промислового комплексу з метою забезпечення конкурентоспроможної продукції з одночасним зменшенням впливу на довкілля.

Зменшення енергетичної загрози економічній безпеці регіонів України потребує пошуку та використання альтернативних джерел енергії, серед яких найбільш перспективним з екологічної та економічної точок зору є біоенергетичний потенціал, який включає енергію деревних відходів лісового господарства та деревообробки, органічних відходів із тваринницьких ферм і птахофабрик, біомаси з відходів сільськогосподарських культур, твердих побутових відходів. Коефіцієнт використання біоенергетичних ресурсів по регіонах України є дуже низьким і в середньому складає 0,3%, що з урахуванням Європейської резолюції «Стратегія використання біоенергетичних ресурсів до 2020 р.», відповідно до якої до 2020 р. у структурі використання паливно-енергетичних ресурсів не менш, ніж 20% мають складати біоенергетичні ресурси, не відповідає європейським нормативам і створює залежність вітчизняної економіки від імпорту паливно-енергетичних ресурсів. Водночас, збільшення використання біоенергетичного потенціалу в регіонах України дозволить покращити стан ресурсно-екологічної безпеки, зокрема за рахунок використання біо-

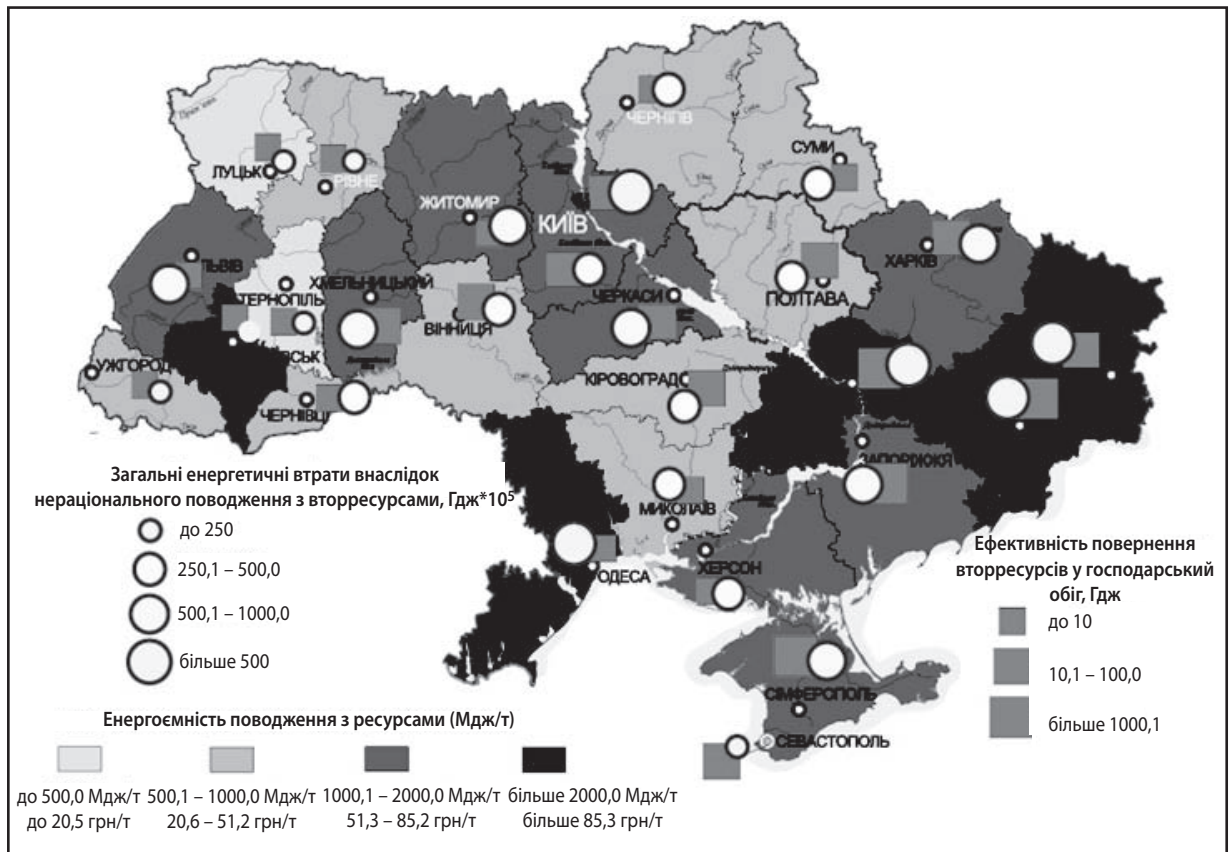


Рис. 4. Оцінка енергоємності життєвого циклу ресурсів за регіонами України, 2012 р. (розраховано автором)

енергетичних ресурсів на даний час можливо замінити від 8 до 35% традиційних паливно-енергетичних ресурсів, при цьому значно знизивши забруднення довкілля [10].

Як наслідок вищеприведених проблем регіони України мають високий екологічний ризик здоров'ю населення, тобто наявні високі ризики захворювань населення екологічно обумовленими хворобами. Дане положення визначено на основі авторської методики оцінки екологічного ризику здоров'ю населення, що включає ідентифікацію небезпеки, оцінку експозиції, яка методологічно забезпечується математичним моделюванням процесу розповсюдження забруднюючих речовин у навколишньому середовищі, моніторингом довкілля, оцінки залежності «доза – ефект» – процес кількісної характеристики токсикологічної інформації, встановлення зв'язку між діючою концентрацією забруднюючої речовини і випадками шкідливих ефектів у певній групі населення [11].

Проведений аналіз екологічного ризику здоров'ю населення від забруднення навколишнього природного середовища (рис. 5) дозволив встановити, що хоча спостерігається висока диференціація потенційного екологічного ризику здоров'ю населення (найвищий рівень характерний для Донецької (0,5), Івано-Франківської (0,55), Дніпропетровської (0,3), Луганської областей (0,3) при граничному значенні 0,02 – 0,05, що відповідає втраті більш, ніж 500 млн грн щорічно), перевищення порогового значення потенційного ризику характерно майже для всіх регіонів (крім Тернопільської, Хмельницької і Чернівецької областей, де ризик склав відповідно 0,05). Причиною цього є перш за все тривала практика прийняття рішень про будівництво небезпечних об'єктів без оцінки впливів на довкілля; екологічно необгрунтоване розміщення продуктивних сил і на-

явні наслідки непокритого збитку за забруднення минулих періодів; забруднення водних об'єктів скидами і викидами промислових підприємств, транспорту і підприємств комунального господарства та забруднення питної води, що подається населенню в системі централізованого водозабезпечення; забруднення атмосферного повітря викидами автотранспорту, промисловими підприємствами та сільським господарством; забруднення та втрата ґрунтів, а також постійний вплив звалищ ТВ на довкілля; наявність об'єктів, що мають високу екологічну небезпеку, можливість екологічних аварій та катастроф.

На основі результатів розрахунку напрямів мінімізації екологічного ризику автором виокремлені типи регіонів (А – першочергова екологічна стратегія, В – першочергова соціальна стратегія) по напрямку вдосконалення системи екологічно безпечного розвитку регіонів України (табл. 1).

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведений аналіз впливу ресурсно-екологічних загроз на соціально-економічний розвиток регіонів України дозволив встановити:

- спостерігається щорічне зростання економічного збитку від забруднення у складі ВРП унаслідок вичерпування природно-сировинної бази регіонів (найбільше відповідне значення збитку характерне для регіонів, де сконцентрована найбільша кількість промислових і сільськогосподарських підприємств, добувається мінеральна сировина – Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Івано-Франківська області), що спричиняє регресивний сировинноорієнтований розвиток економіки, при чому вихід із даної ситуації, як показує світова

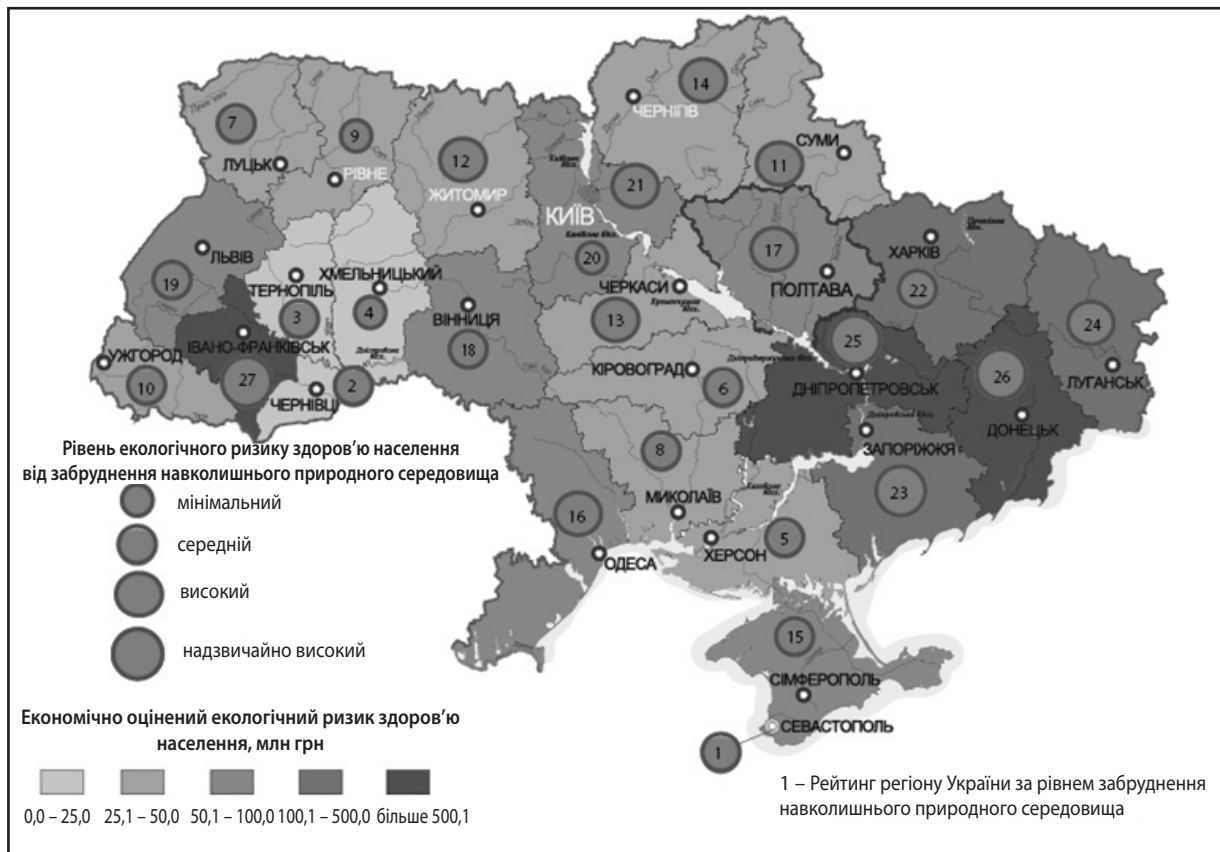


Рис. 5. Узагальнена оцінка екологічного ризику здоров'ю населення по регіонах України (узагальнено за 2005 – 2012 рр.)

Таблиця 1

Типологізація регіонів України по напрямку удосконалення системи екологічно безпечного розвитку регіонів України*

| Тип | Регіон | Першочергова стратегія | |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Tun A | A1 | Івано-Франківська, Київська, Вінницька області | Ефективна стратегія охорони атмосферного повітря |
| | A2 | АР Крим, Львівська, Миколаївська, Одеська, Херсонська, Черкаська області, м. Київ та м. Севастополь | Ефективна стратегія охорони водних ресурсів |
| | A3 | Житомирська, Полтавська, Рівенська, Сумська, Волинська області | Ефективна стратегія охорони ґрунтів |
| | A1A2 | Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська області | Ефективна стратегія охорони атмосферного повітря та водних ресурсів |
| | A2A3 | Чернігівська | Ефективна стратегія охорони водних ресурсів і ґрунтів |
| A1A2A3 | Харківська | Ефективна стратегія охорони атмосферного повітря, водних ресурсів та ґрунтів | |
| Tun B | Закарпатська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька, Кіровоградська області | Ефективна стратегія покращення системи охорони здоров'я | |

* Складено автором.

практика, можливий тільки за рахунок формування екологоорієнтованої ресурсозамішуючої та ресурсовідновлювальної регіональної економіки;

- ✦ висока енергоємність ВРП регіонів України створює енергетичну загрозу економічній безпеці регіонів. Виходом із даної ситуації є використання внутрішнього енергетичного потенціалу регіонів при мінімізації збитку для довкілля, зокрема біоенергетичних ресурсів, потенціал яких може замінити до 30% традиційних паливно-енергетичних ресурсів;

- ✦ вирішення проблем природно-ресурсного характеру (високий рівень вичерпності природно-ресурсних родовищ, високий рівень експорту природно-сировинної бази, що спричиняє нехватку сировини на вітчизняних підприємствах і загрозу ресурсного характеру виробничій безпеці регіонів України) потребує максимального залучення відходів виробництва та споживання у господарський обіг регіонів України, ресурсний та енергетичний потенціал яких на сьогодні вико-

- ривується недостатньо та має тенденцію до зменшення, що призводить до значних втрат у економіці регіонів сировинного характеру (у середньому 60 грн/т). Таким чином, для вирішення зазначених питань та зменшення загроз ресурсно-екологічного характеру соціально-економічному розвитку регіонів необхідно впровадження комплексної системи збирання та утилізації вторинних ресурсів, відпрацювання економічних механізмів зацікавленості всіх суб'єктів у цій сфері, у тому числі населення та самоокупності підприємств з переробки відходів, організація просвітницької роботи. Ці та інші заходи мають впроваджуватись у законодавчому порядку з урахуванням послідовності пріоритетів і реальних можливостей регіонів України;
- ✦ фактично у всіх регіонах України (крім Хмельницької та Чернігівської областей) спостерігається перевищення порогового значення екологічного ризику здоров'ю населення (більш, ніж 0,05) і тенденція до його зростання, причому в Донецькій, Дніпропетровській та Івано-Франківській областях витрати на його покриття потребують понад 500 млн грн, що пов'язано з тривалою практикою екологічно необгрунтованого розміщення продуктивних сил і наявних наслідків непокриття збитку за забруднення довкілля минулих періодів, а також із рівнем соціально-економічного неблагополуччя у регіонах (рівнем бідності, якості медичних послуг тощо).

Вирішення проблем екологічно безпечного економічного розвитку регіонів України повинно носити комплексний характер і включати в себе вдосконалення сучасних передових технологій, створення принципово нових наукоємних технологій, методів управління охороною навколишнього середовища і природокористування, розробку дієвої системи мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище. У даних умовах тільки впровадження системи прийняття науково обгрунтованих екологічно безпечних соціально-економічних рішень, які базуються на адекватній оцінці ресурсно-екологічних загроз, може бути ефективним фактором, що впливає як на ресурсно-екологічну безпеку, так і на економічний розвиток. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Данилишин Б. М. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування / Б. М. Данилишин, А. В. Степаненко, О. М. Ральчук [та ін.] ; за ред. Б. М. Данилишина. – К. : Наукова думка, 2008. – У 2-х т. – Т. 1 : Природно-техногенна (екологічна) безпека. – 392 с.
2. Самойлік М. С. Еколого-економічна оцінка забруднення навколишнього середовища в системі екологічно безпечного розвитку регіонів України: монографія / М. С. Самойлік, С. В. Онищенко. – Полтава : ПолтНТУ, 2012. – 269 с.
3. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку. Документ підготовлено в рамках проекту ПРООН / ГЕН «Оцінка національного потенціалу в сфері глобального екологічного управління в Україні». – К. : Генеза, 2007 – 186 с.
4. Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області / В. О. Онищенко, Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш [та ін.]. – Полтава : Полтавський літератор, 2012. – 164 с.

5. Eurostat: A Selection of Environmental Pressure Indicators for the EU and Acceding Countries. – Edition, 2006. – 548 p.
6. EEA, 2007. Methodology sheets. Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies – Third edition Environmental issue report no. 32. Copenhagen, Denmark: European Environment Agency. – 798 p.
7. Ринок сталі 2012 та оцінка перспектив галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bakertilly.ua/media/UKR_Steel_2012.pdf
8. Довкілля України. Статистичний збірник / Під ред. Н. С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України. – К., 2013. – 195 с.
9. Онищенко В. О. Теоретико-методологічні засади управління сферою поводження з твердими відходами на регіональному рівні : монографія / В. О. Онищенко, М. С. Самойлік. – Полтава : Сімон, 2013. – 524 с.
10. Самойлік М. С. Оцінка біоенергетичного потенціалу Полтавської області / М. С. Самойлік, К. А. Чудан, А. О. Шуліка // Вісник ПДАА. – Полтава. – 2011. – № 1. – С. 36 – 42.
11. Самойлік М. С. Екологічне обгрунтування соціально-економічного розвитку сільських територій за рахунок утворення екоселень / М. С. Самойлік // Вісник ПДАА. – Полтава. – 2013. – № 4. – С. 10 – 16.

REFERENCES

Danylyshyn, B. M., Stepanenko, A. V., and Ralchuk, O. M. *Bezpeka rehioniv Ukrainy i stratehiia ii harantuvannia* [Security Strategy of Ukraine's regions and its guarantee]. Kyiv: Naukova dumka, 2008.

Dovkillia Ukrainy [Environment of Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Eurostat: A Selection of Environmental Pressure Indicators for the EU and Acceding Countries: Edition, 2006.

Methodology sheets. Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies. Copenhagen: European Environment Agency, 2007.

"Natsionalna ekolohichna polityka Ukrainy: otsinka i stratehiia rozvytku" [National Environmental Policy of Ukraine: assessment and strategy development]. In *Otsinka natsionalnoho potentsialu v sferi hlobalnoho ekolohichnoho upravlinnia v Ukraini*. Kyiv: Heneza, 2007.

Onyshchenko, V. O., Holik, Yu. S., and Illiash, O. E. *Rehionalna prohrama okhorony dovkillia, ratsionalnoho vykorystannia pryrodnykh resursiv ta zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky z urakhuvanniam rehionalnykh prioritytiv Poltavskoi oblasti* [Regional program for environmental protection, natural resource management and environmental safety, taking into account regional priorities Poltava region]. Poltava: Poltavskiy literator, 2012.

Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. *Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnia sferoiu povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehionalnomu rivni* [Theoretical and methodological basis of the management area of solid waste management at the regional level]. Poltava: Simon, 2013.

"Rynok stali 2012 ta otsinka perspektyv haluzi" [Real Steel 2012 and prospects for field evaluation]. http://www.bakertilly.ua/media/UKR_Steel_2012.pdf

Samoilik, M. S., and Onyshchenko, C. V. *Ekoloho-ekonomichna otsinka zabrudnennia navkolyshnyoho seredovyschcha v systemi ekolohichno bezpechnoho rozvytku rehioniv Ukrainy* [Ecological and economic evaluation of pollution in the system environmentally sound development in Ukraine]. Poltava: PoltNTU, 2012.

Samoilik, M. S., Chudan, K. A., and Shulika, A. O. "Otsinka bioenerhetychnoho potentsialu Poltavskoi oblasti" [Evaluation of bioenergy potential Poltava region]. *Visnyk PDAA*, no. 1 (2011): 36-42.

Samoilik, M. S. "Ekolohichne obgruntuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku silskykh terytorii za rakhunok utvorennia ekoposelen" [Ecological study of socio-economic development of rural areas through the creation of ecological communities]. *Visnyk PDAA*, no. 4 (2013): 10-16.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ІНТЕГРОВАНОГО МОНІТОРИНГУ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

© 2014 ПОНІКАРОВ В. Д., ЄРМОЛЕНКО О. О.

УДК [332.122:504.064](477)

Понікаров В. Д., Єрмоленко О. О. Удосконалення системи інтегрованого моніторингу природного середовища регіонів України

У статті розглядається сучасний стан моніторингу навколишнього природного середовища, аналізуються загальні проблеми довкілля, ставиться питання про доцільність застосування «зеленої» енергетики у тому вигляді, який вона має зараз. Також у статті порушене актуальне питання про посилення державного нагляду за дотриманням вимог ядерної та радіаційної безпеки. Обґрунтовано актуальність розробки Екологічного кадастру України як єдиної геоінформаційної системи відомостей про стан екологічної ситуації окремих територій, розташованих у межах державного кордону України. Наголошено на необхідності законодавчо затвердити деяку періодичність проведення комплексного екологічного аудиту територій з метою оновлення інформації про стан навколишнього середовища. Це дозволить простежити динаміку та визначити спрямованість змін показників якісного стану навколишнього середовища певних територій і буде необхідною базою для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо стратегії соціально-економічного розвитку окремих регіонів і формування їх трудового потенціалу.

Ключові слова: моніторинг, природне середовище, «зелена» енергетика, ядерна та радіаційна безпека, екологічний аудит.

Бібл.: 13.

Понікаров Валерій Дмитрович – кандидат економічних наук, професор, кафедра контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Єрмоленко Оксана Олександрівна – викладач, кафедра правового регулювання економіки, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: o.jermolenko@mail.ru

УДК [332.122:504.064](477)

UDC [332.122:504.064](477)

Понікаров В. Д., Єрмоленко О. А. Совершенствование системы комплексного мониторинга природной среды регионов Украины

В статье рассматривается современное состояние мониторинга окружающей природной среды, анализируются насущные проблемы окружающей среды, поднимается вопрос о целесообразности применения «зеленой» энергетики в том виде, который она имеет сейчас. Также в статье поднят актуальный вопрос об усилении государственного надзора за соблюдением требований ядерной и радиационной безопасности. Обоснована актуальность разработки Экологического кадастра Украины как единой геоинформационной системы сведений о состоянии экологической ситуации отдельных территорий, расположенных в пределах государственной границы Украины. Отмечена необходимость законодательно утвердить некоторую периодичность проведения комплексного экологического аудита территорий с целью обновления информации о состоянии окружающей среды. Это позволит проследить динамику и определить направленность изменений показателей качественного состояния окружающей среды определенных территорий и будет необходимой базой для принятия оптимальных управленческих решений по стратегии социально-экономического развития отдельных регионов и формирования их трудового потенциала.

Ключевые слова: мониторинг, природная среда «зеленая» энергетика, ядерная и радиационная безопасность, экологический аудит.

Библ.: 13.

Понікаров Валерій Дмитрович – кандидат экономических наук, профессор, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Єрмоленко Оксана Александровна – преподаватель, кафедра правового регулирования экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: o.jermolenko@mail.ru

Ponikarov Valerii D., Yermolenko Oksana O. Improving the System of Integrated Environmental Monitoring of Ukraine Regions

This article discusses the current state of environmental monitoring, analyzes current environmental problems, the question is raised about the appropriateness of "green" energy in the form that it has now. The article also raised the issue of strengthening the actual state supervision over compliance with the requirements of nuclear and radiation safety. The urgency of the development of the environmental inventories of Ukraine as a single geographic information system data on the state of the environmental situation of certain territories located within the state border of Ukraine. The necessity of a law approving certain periodicity of comprehensive environmental audit areas to update information on the status of the environment. This will follow the dynamics and determine the direction of changes in quality indicators of certain areas of the environment and is an essential basis for making decisions on the optimal management strategy for socio-economic development of individual regions and the formation of their labor potential.

Key words: monitoring, natural environment "green" energy, nuclear and radiation safety, environmental audit.

Bibl.: 13.

Ponikarov Valerii D. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Control and Audit, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Yermolenko Oksana O. – Lecturer, Department of legal regulation of economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: o.jermolenko@mail.ru

Останнє століття стало критичним періодом для людства за кількістю різноманітних природних і антропогенних катаклізмів з глобальним негативним характером їх дії на всі живі організми. Особливо постраждала від таких катаклізмів Україна, яка пережила чи не найбільшу у світі техногенну катастрофу, і сьогодні антропогенне і тех-

нічне навантаження на навколишнє природне середовище в нашій державі в кілька разів перевищує відповідні показники у розвинутих країнах світу. Це призвело до демографічної кризи в Україні та погіршення її виробничого потенціалу.

Антропогенне і техногенне навантаження на навколишнє природне середовище в Україні в кілька разів пере-

вище відповідні показники у розвинутих країнах світу. Так, тривалість життя в Україні становить у середньому 66 років (у Швеції – 80, у Польщі – 74 роки) [1]. Причому, як зазначено у Рішенні Ради національної безпеки і оборони України [2], на здоров'я і відтворення населення значною мірою впливає забруднення довкілля. Стаття 16 Конституції України проголошує, що «забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, забезпечення генфонду Українського народу, є обов'язком держави» [3].

Саме тому сучасні проблеми екології стали провідними у працях таких вітчизняних учених, як Д. Мельничук, В. Мунтян, А. Сохніч, В. Некос, Б. Буркинський, а також зарубіжних дослідників – Н. Ігнатенко, В. Малеев, Л. Юдасін та багатьох інших. Але багато питань контролю та моніторингу природного середовища в Україні залишаються невирішеними.

Темою статті є вдосконалення системи моніторингу довкілля з метою покращення управління соціально-екологічним розвитком регіонів України.

У Пояснювальній записці до проекту Закону України «Про посилення державного контролю за використанням природних ресурсів, що перебувають у приватній власності суб'єктів господарювання», говориться, що «Всесвітня Конференція ООН з питань навколишнього природного середовища і розвитку ухвалила декларацію та визнала концепцію сталого розвитку домінуючою ідеологією цивілізації у XXI столітті» [4]. Законом України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» дається визначення поняття «сталі соціально-економічний розвиток», під яким розуміється «таке функціонування господарського комплексу, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні і духовні потреби населення, забезпечується раціональне та екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва» [1].

На жаль, за умови збереження нинішньої глобальної поведінки (спалювання нафти, газу, вугілля, що прогресує) у навколишньому середовищі нашої планети відбуваються значні незворотні зміни, які негативно впливають на всі соціально-екологічні аспекти розвитку нашої країни. Наприклад, за останні два десятиріччя середня температура повітря в Україні підвищилася на 0,8 градуса відносно кліматичної норми [5]. І навіть такі, начебто невеликі зміни температури, можуть дорого нам обійтися. Тепліші зими дадуть змогу легше дочекатися весни шкідникам сільськогосподарства, особливо тим, що зимують у ґрунті. А це значно ускладнить аграрне виробництво у державі. Нелегко прийдеться й лікарям та енергетичним компаніям, адже відбувається збільшення кількості днів з температурним показником більше тридцяти градусів. Така ситуація негативно відбивається і на стані електромереж, завдяки увімкненню великої кількості охолоджувальної техніки, і на людських організмах, якщо тривалість спекотного періоду збільшується до тижня і більше. І це слід врахувати під час реорганізації системи швидкої допомоги в нашій країні. Тобто Україні потрібен план дій для підготовки до змін у навколишньому природному середовищі – промис-

ловості, енергетиці, транспорті, сільському господарстві, соціальній сфері тощо. І такі плани мають багато країн світу. А для розробки таких планів і програм дій необхідно залучати фахівців з усіх галузей знань та шукати для цього відповідне фінансування, щоб потім не платити за затримку втريدорога.

Основні напрямки політики в екологічній сфері нашої держави були означені в таких нормативно-правових актах, як Концепція (основи державної політики) національної безпеки України, схваленої Постановою ВР України у 1997 р.; Закон «Про основи національної безпеки України» (2003 р.). Більш розлого питання раціонального використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища були визначені у Законі «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» № 2818-IV від 21.12.2010 р.

І першим завданням державної політики в екологічній сфері Законом «Про основи національної безпеки України» визначено «здійснення комплексу заходів, які гарантують екологічну безпеку ядерних об'єктів і надійний радіаційний захист населення та довкілля, зведення до мінімуму впливу наслідків аварії на Чорнобильській АЕС» [6]. Навіть у 2030 р. відповідно до оновленої Екологічної стратегії атомні електричні станції повинні й далі виробляти до 50% електроенергії. А вже будівництво в південних регіонах, які мають для цього усі необхідні умови, енергогенеруючих потужностей з використанням відновлювальних джерел енергії (йдеться про сонячні та вітрові електростанції (СЕС та ВЕС)), які у своїй більшості є приватними, ведеться у багатьох випадках за рахунок зрошувальних сільськогосподарських угідь. І навіть на Миколаївщині, яку у створенні альтернативної енергетики вважають одним з лідерів у країні, із 190,3 тис. гектарів сільгоспугідь, що потенційно готові для поливу і спроможні давати значні врожаї сільськогосподарської продукції, поливають лише 21,2 тис. гектарів або більше 11% [7]. Погіршилася у цьому плані і ситуація на колишніх зрошувальних системах Таврії, Криму та Бесарабії, що вже становить загрозу продовольчій безпеці держави. Цьому значною мірою сприяє регуляторна політика держави. Так, атомні станції, поки що державні, у 2012 р. отримували 21,1 коп. за свій 1 кВт/год, тоді як приватні власники сонячних електростанцій – 505,09 коп., тобто у 24 рази більше (наприклад, у Німеччині ця різниця становить лише 30%).

Водночас у Прикарпатті та Закарпатті вже котрий рік будуються малі та міні-ГЕС. Нема жодних сумнівів – малу енергетику слід активно розбудовувати. А вже тільки на території Закарпаття зосереджено чверть річкового стоку водних артерій всієї України. Гірські річки несуть енергію, еквівалентну 10,2 мільярда кВт/год на рік. Хоча, як зазначає проф. С. Поп [8], з них економічно доцільно використовувати лише 4,5 мільярда кВт/год. Але й це вдвічі перевищує потреби області в електричній енергії. Взагалі у краю за Карпатами на річках виробляють усього 7% електроенергії від загальних потреб. Для порівняння – провінція Південний Тіроль (Італія), яка за площею вдвічі менша, ніж Закарпаття, забезпечує себе енергією власного виробництва на 177%. Себто більше половини виробленої в себе «річкової» енергії південно-тірольці продають за межі свого регіону. А на водних артеріях провінції працюють понад тисячі електростанцій, десятки з яких експлуатуються понад століття. Міні-ГЕС у Південному Тіролі – переважно приватні, і ці-

нових пільг місцевому населенню не надають. А от 80 власників міні-ГЕС у Карпатах отримали від держави «зелений» тариф 126,27 коп. (за середньої собівартості однієї кВт/год 50 – 60 коп.). Як вже зазначалося, тариф для державних АЕС становить 21,1 коп. (це, до речі, у 3,2 разу менше, ніж мають вітчизняні теплові електростанції). Але всі потужні міні-ГЕС, СЕС та ВЕС уже підключені до мереж об'єднаної енергосистеми України, тоді як такі атомні станції, як Запорізька, Рівненська та Хмельницька вже давно працюють не на повну потужність через недостатню спроможність ліній електропередач і брак потрібних трансформаторних підстанцій. А без них ці атомні підприємства не можуть передавати «надлишкову» електроенергію в центральні та східні регіони країни. Щоб покінчити з таким дисбалансом, який багато років лихоманить енергосистему України, на думку фахівців «Укренерго», необхідно мінімум 4-5 мільярдів доларів США, які сьогодні держава витрачає на підтримку «зелених» тарифів альтернативної енергетики. Саме тому АЕС, у всякому разі до 2030 р., залишаться найнебезпечнішим в екологічному плані, але найбільшим джерелом постачання електроенергії в нашій країні.

З метою дотримання чинного законодавства, норм і правил щодо підвищення рівня безпеки в процесі виробництва та використання ядерної енергії постановою Кабінету Міністрів України у листопаді 2013 р. було затверджено Порядок здійснення державного нагляду за дотриманням вимог ядерної та радіаційної безпеки [9].

Державний нагляд за дотриманням вимог ядерної безпеки, згідно з постановою КМУ, «здійснюється Держатомрегулювання та її територіальними органами із залученням у разі необхідності представників інших органів державного нагляду (контролю) у відповідних сферах безпеки за їх згодою, організацій науково-технічної підтримки, інших наукових, експертних організацій та експертів-консультантів» [9].

Від імені організації Держатомрегулювання нагляд за дотриманням вимог здійснюють спеціальні кваліфіковані та сертифіковані державні інспектори з ядерної та радіаційної безпеки. Вони мають пройти спеціальне повне обстеження в медичному закладі й тільки після цього можуть отримати допуск до здійснення особливих робіт на ядерних установках, з радіаційними матеріалами, відходами та іншими небезпечними джерелами випромінювання. Інспектори мають при собі спеціальне службове посвідчення, а також особисту печатку із найменуванням відповідної інспекції.

Основними заходами державного нагляду за дотриманням вимог ядерної безпеки згідно з постановою КМУ, є:

- ✦ «здійснення аналізу отриманої інформації про стан ядерної та радіаційної безпеки об'єктів спеціального державного нагляду;
- ✦ проведення відповідних перевірок та інспекційних обстежень;
- ✦ видача приписів, розпоряджень при виявленні невиконання вимог ядерної та радіаційної безпеки за висновками проведених обстежень, спеціальних інспекційних перевірок;
- ✦ вживання зазначених законодавством відповідних примусових заходів до осіб (юридичних чи фізичних) при виявленні ними порушень вимог ядерної безпеки» [9].

Також, згідно з Порядком, «Державні інспекції на усіх атомних електростанціях та ядерних установках, окрім

уже зазначених заходів спеціального нагляду проводять і такий щоденний моніторинг відносно виконання вимог щодо експлуатації ядерних установок та об'єктів; параметрів роботи усіх систем безпеки; стану захисних засобів на території ядерного об'єкта; поведінки кадрів, що забезпечує ядерний та радіаційний захист; обмеження доступу щодо зовнішнього втручання до ядерних об'єктів» [9].

Державний контроль інших параметрів стану навколишнього середовища відповідно до Положення про державний моніторинг довкілля (у ред. постанови КМУ № 748 від 07.08.2013 р.) здійснюється багатьма організаціями, такими як Мінагрополітики, Мінприроди, Державне агентство зони відчуження, Держгеонадрами, Мінрегіоном, Державним космічним агентством, а також Державною службою надзвичайних ситуацій, Держсанепідслужбою, Держлісагентством, Держземагентством, Держсіськогоспінспекцією, Дердекоінспекцією та їх територіальними органами, підприємствами, установами та організаціями, що належать до сфери їх управління, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями, а також органами виконавчої влади Автономної Республіки Крим з питань охорони навколишнього природного середовища [10].

Але жодна з цих організацій не має необхідного арсеналу адміністративного впливу на порушників екологічного законодавства, і як наслідок, кількість правопорушень у цій сфері значно зростає. Так, у жовтні 2013 р. випадковий рибалка у Чернівецькій області знайшов на березі річки Прут гору отрутохімікатів. Спеціалісти управління з питань надзвичайних ситуацій і цивільного захисту населення, які терміново виїхали на місце події, знайшли там майже 900 кілограмів пестицидів. На щастя, це звалище вчасно ліквідували, і отрута не встигла забруднити землю та ґрунтові води. Проте правоохоронці не угадали в цьому випадку жодного складу злочину, а інформацію про цю подію внесли лише до єдиного обліку повідомлень. В обласному УМВС повідомили, що винуватців інциденту зі смертельно небезпечною знахідкою не встановлено, пошуки тривають, а також запевнили, що матеріали перевірки перебувають на постійному контролі у керівництва. І оскільки правоохоронці винних не знайшли, то вже керівництво району змушено було терміново шукати в дотаційному бюджеті сотню тисяч гривень на знешкодження знайдених на березі Прута «нічійних» отрутохімікатів.

І це не єдиний випадок, як наголошує С. Ісаченко у газеті «Урядовий кур'єр», порушення екологічного законодавства у Чернівецькій області. У вересні 2013 р. до розслідувань потрапила справа з міста Чернівці «за фактом видобування невідомими особами у промислових масштабах піщано-гравійної суміші із заплави річки Прут буз відповідних дозвільних документів» Місцеві інспектори знайшли місця незаконного видобутку біля 19 тис. м³ гравійно-піщаної суміші та підраховали завдані збитки. Вони становили понад 3,6 млн гривень [11].

За матеріалами газети «Урядовий кур'єр», «екологічною інспекцією Чернівецької області у 2013 р. було подано до правоохоронних органів десять справ відносно видобування гравійно-піщаної породи особами, що здійснюють діяльність без законної реєстрації у промислових масштабах. А комісія міськради з охорони довкілля також передала в обласну прокуратуру зібрані нею докази незаконної діяльності на березі річки Прут, навіть один з депутатів міськради зафіксував усе побачене на відео. Але попри відкриті

кримінальне провадження і щирі запевнення обласної прокуратури докласти усіх сил до охорони природних ресурсів краю, розкрадання земель державної і територіальної громади Чернівців не припиняється» [11]. А в нашому законодавстві відсутня навіть така європейська норма, яка передбачає вилучення автотранспорту, задіяного в незаконному видобуванні корисних копалин. Більшість же фахівців, які працюють в органах, що здійснюють державний контроль (нагляд) за безпекою навколишнього середовища, говорять про нагальну потребу застосування більш жорстких санкцій до порушників екологічного законодавства.

Таку незаконну діяльність здійснюють особи, які мають у власності спеціальну техніку або мають до неї доступ. Подальші дії цих осіб усім добре відомі, але жодна екологічна організація не проводить самостійно слідство, на це у них немає дозволу.

А поки що керівництво УМВС у Чернівецькій області повідомляє, що «нині тривають усі необхідні слідчі дії у кримінальному провадженні за фактом розкрадання земель водного фонду річки Прут. За його результатами компетентні органи нададуть правову оцінку» [11].

Для подальшого регіонального та всеукраїнського розвитку спеціальної системи державного моніторингу природного стану, який орієнтований на збільшення повноважень органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, а також активного населення, надання більш достовірних даних про навколишнє середовище, з метою покращення спеціального контролю за дотриманням вимог законодавства про охорону природи треба здійснити аналіз інформаційних потреб у необхідних даних природоохоронного характеру всієї системи управління: як на державному, так і на регіональному рівнях. Організувати постійні спостереження, синхронізувати роботу в їх уніфікації, провести ґрунтовну модернізацію технічних засобів спостереження за станом природного середовища, здійснити упорядкування методологічного матеріалу, залучити до спостереження та обробки даних новітні методи, оптимізувати метрологічне проведення обстежень, провести роботу з ретельного збереження, архівування отриманої та обробленої інформації.

Зміцнення та розвиток дієвості державного екологічного моніторингу та контролю за виконанням законодавства про охорону природи передбачає [за матеріалами 6, 9, 10]:

- ✦ доопрацювання нормативних документів відносно проведення державного спеціального контролю у галузі збереження та безпеки навколишнього стану;
- ✦ розробку низки заходів, стосовно посилення відповідальності як фізичних, так і юридичних осіб за порушення природоохоронних норм;
- ✦ опрацювання низки відносин у галузі контролю громадськими організаціями та окремими активними громадянами за видобутком і використанням місцевих природних ресурсів і наглядом за навколишнім середовищем.

А це можна зробити лише шляхом перегляду організаційної структури і розширення повноважень територіальних органів Державної екологічної інспекції України (Держекоінспекція), яка відповідно до Положення [12] входить до системи органів виконавчої влади та утворюється для забезпечення реалізації державної політики із

здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення і охорони природних ресурсів.

Саме Держекоінспекція повинна бути перетворена на орган, який буде здійснювати комплексний моніторинг усіх параметрів стану навколишнього природного середовища не тільки окремих об'єктів, а й цілих територій та регіонів шляхом проведення аудиторських перевірок. Звісно, для цього необхідно буде внести зміни та доповнення до Закону України «Про екологічний аудит» [13].

Кінцевою ж метою системи вдосконалення моніторингу навколишнього середовища повинна стати розробка Екологічного кадастру України – тобто єдиної геоінформаційної системи відомостей про стан екологічної ситуації окремих територій, розташованих у межах державного кордону України, а саме – про стан атмосферного повітря, кліматичні особливості, стан охорони водних ресурсів, ступінь їх забруднення, якість земельних ресурсів, ступені їх деградації, наявність об'єктів підвищеної небезпеки, схеми розробки корисних копалин та їх вплив на зовнішнє середовище, якість лісових насаджень, біологічне та ландшафтне різноманіття та інші екологічні характеристики територій. А оскільки всі ці параметри постійно змінюються під впливом антропогенних і технічних чинників, то законодавством повинна бути передбачена певна періодичність проведення комплексного екологічного аудиту територій з метою оновлення та осучаснення інформації про стан навколишнього середовища. Це дозволить простежити динаміку і визначити направленість змін показників якісного стану навколишнього середовища певних територій та буде необхідною базою для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо стратегії соціально-економічного розвитку окремих регіонів і формування їх трудового потенціалу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» № 2818-IV від 21.12.2010 р. // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 24. – 9 лютого.
2. Про стан соціально-демографічної ситуації, охорони здоров'я і ринку праці в Україні. Рішення Ради національної безпеки і оборони від 29 грудня 2009 року. Затв. Указом Президента України № 1124/2009 від 29.12.2009 р. // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 3. – 9 січня.
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради України, 1996. – № 30. – Ст. 141.
4. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про посилення державного контролю за використанням природних ресурсів, що перебувають у приватній власності суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511>
5. Листопад О. Півроку – погода нівроку. / О. Листопад // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 243. – 31 грудня.
6. Закон України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV від 19.06.2003 р. // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 139. – 30 липня.
7. Прокопчук С. Наскільки виважений маршрут дороги до «зеленої» енергетики. / С. Прокопчук // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 178. – 1 жовтня.
8. Поп С. Інвестори не забаряться. / С. Поп // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 5. – 11 січня.
9. Порядок здійснення державного нагляду за дотриманням вимог ядерної та радіаційної безпеки. Затв. пост. КМУ № 824 від 13.11.2013 р. // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 224. – 4 грудня.

10. Положення про державну систему моніторингу довкілля. Затв. пост. КМУ № 748 від 07.08.2013 р. // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 199. – 30 жовтня.

11. Ісаченко С. Варварські закони «чорних» кар'єрів / С. Ісаченко // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 240. – 26 грудня.

12. Положення про державну екологічну інспекцію України. Затв. Указом Президента України № 454/2011 від 13.04.2011 р. // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 83. – 11 травня.

13. Закон України «Про екологічний аудит» № 1862-IV від 24.06.2004 р. // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 150. – 11 серпня.

REFERENCES

Isachenko, S. "Varvarski zakony «chornykh» kar'ieriv" [Barbarian laws "black" pits]. *Uriadovyi kur'ier*, no. 240 (2013). [Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (1996).
[Legal Act of Ukraine]. <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511>
Lystopad, O. "Pivroku - pohoda nivroku" [Half a year - the weather is good]. *Uriadovyi kur'ier*, no. 243 (2013).
[Legal Act of Ukraine] (2003).
[Legal Act of Ukraine] (2013).
[Legal Act of Ukraine] (2013).
[Legal Act of Ukraine] (2010).
[Legal Act of Ukraine] (2011).
[Legal Act of Ukraine] (2004).
Pop, S. "Investory ne zabariatsia" [Investors do not hesitate]. *Uriadovyi kur'ier*, no. 5 (2014).
Prokopchuk, S. "Naskilky vyvazhenyi marshrut dorohy do «zelenoi» enerhetyky" [How balanced road route to "green" energy]. *Uriadovyi kur'ier*, no. 178 (2013).

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ БОРОТЬБИ З ЕКОНОМІЧНИМИ ТА ЕКОЛОГІЧНИМИ КРИЗАМИ

© 2014 ДАЦКЕВИЧ Н. О.

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

Дацкевич Н. О. Соціальна відповідальність підприємництва як інструмент боротьби з економічними та екологічними кризами

Мета статті полягає в дослідженні взаємозв'язку економічних та екологічних криз із рівнем розвитку соціальної відповідальності підприємництва, а також концепції формування нового рівня розуміння сталого розвитку, яка служить практичним та ефективним інструментом для досягнення балансу між потребами населення та наявністю природних ресурсів. Було розглянуто теоретичні напрями підвищення ефективності подолання кризових явищ та їх наслідків за допомогою соціально відповідальної діяльності підприємництва. Досліджено основні напрями боротьби з економічними кризами з використанням концепції соціальної відповідальності підприємництва як базового інструменту в умовах нестабільної світової екологічної та економічної ситуації. Виокремлено інноваційні рішення, які сприяють зниженню вірогідності настання криз, і наведено модель зв'язку між загрозами та можливостями від криз з пірамідою соціальної відповідальності А. Керролла. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є аналіз наведених підходів щодо оптимізації подолання негативних наслідків економічних та екологічних криз і зведення до мінімуму впливу на показники діяльності компанії.

Ключові слова: соціальна відповідальність підприємництва, глобальні кризи, сталий розвиток.

Рис.: 2. **Бібл.:** 8.

Дацкевич Наталія Олегівна – аспірантка, кафедра політекономії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: datskevych@ukr.net

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

Дацкевич Н. О. Социальная ответственность предпринимательства как инструмент борьбы с экономическими и экологическими кризисами

Цель статьи заключается в исследовании взаимосвязи экономических и экологических кризисов с уровнем развития социальной ответственности предпринимательства, а также концепции формирования нового уровня понимания устойчивого развития, которая служит практическим и эффективным инструментом для достижения баланса между потребностями населения и наличием природных ресурсов. Были рассмотрены теоретические направления повышения эффективности преодоления кризисных явлений и их последствий с помощью социально ответственной деятельности предпринимательства. Исследованы основные направления борьбы с экономическими кризисами с использованием концепции социальной ответственности предпринимательства как базового инструмента в условиях нестабильной мировой экологической и экономической ситуации. Выделены инновационные решения, которые способствуют снижению вероятности наступления кризисов, и приведена модель связи между угрозами и возможностями от кризисов с пирамидой социальной ответственности А. Керролла. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются анализ приведенных подходов для оптимизации преодоления негативных последствий экономических и экологических кризисов и сведение к минимуму воздействия на показатели деятельности компании.

Ключевые слова: социальная ответственность предпринимательства, глобальные кризисы, устойчивое развитие.

Рис.: 2. **Библ.:** 8.

Дацкевич Наталья Олеговна – аспирантка, кафедра политэкономии, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: datskevych@ukr.net

UDC 338.22.01:330.87(043.3)

Datskevych Nataliia O. Social Responsibility of Business as a Tool to Combat Economic and Environmental Crises

The purpose of the article is to explore the relationship between economic and environmental crises with the level of social responsibility of business, as well as the concept of creating a new level of understanding of sustainable development, which serves as a practical and effective tool for achieving a balance between the needs of the population and the availability of natural resources. Theoretical ways of increasing efficiency to overcome the crisis and its consequences under socially responsible business activities were considered. The basic directions of struggle against economic crises using the concept of social responsibility of business as a basic instrument in an unstable global ecological and economic situation were examined. The innovative solutions that help to reduce the probability of crises were highlighted, and the model shows the link between threats and opportunities from the crisis with a pyramid of social responsibility A. Carroll. Prospects for further research in this direction are the analysis of the approaches to optimization of overcoming the negative effects of economic and environmental crises and minimizing the impact on performance of the company.

Key words: social responsibility of business, global crises, sustainable development.

Fig.: 2. **Bibl.:** 8.

Datskevych Nataliia O. – Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: datskevych@ukr.net

10. Положення про державну систему моніторингу довкілля. Затв. пост. КМУ № 748 від 07.08.2013 р. // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 199. – 30 жовтня.

11. Ісаченко С. Варварські закони «чорних» кар'єрів / С. Ісаченко // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 240. – 26 грудня.

12. Положення про державну екологічну інспекцію України. Затв. Указом Президента України № 454/2011 від 13.04.2011 р. // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 83. – 11 травня.

13. Закон України «Про екологічний аудит» № 1862-IV від 24.06.2004 р. // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 150. – 11 серпня.

REFERENCES

Isachenko, S. "Varvarski zakony «chornykh» kar'ieriv" [Barbarian laws "black" pits]. *Uriadovyi kur'ier*, no. 240 (2013). [Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (1996).
[Legal Act of Ukraine]. <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511>
Lystopad, O. "Pivroku - pohoda nivroku" [Half a year - the weather is good]. *Uriadovyi kur'ier*, no. 243 (2013).
[Legal Act of Ukraine] (2003).
[Legal Act of Ukraine] (2013).
[Legal Act of Ukraine] (2013).
[Legal Act of Ukraine] (2010).
[Legal Act of Ukraine] (2011).
[Legal Act of Ukraine] (2004).
Pop, S. "Investory ne zabariatsia" [Investors do not hesitate]. *Uriadovyi kur'ier*, no. 5 (2014).
Prokopchuk, S. "Naskilky vyvazhenyi marshrut dorohy do «zelenoi» enerhetyky" [How balanced road route to "green" energy]. *Uriadovyi kur'ier*, no. 178 (2013).

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ БОРОТЬБИ З ЕКОНОМІЧНИМИ ТА ЕКОЛОГІЧНИМИ КРИЗАМИ

© 2014 ДАЦКЕВИЧ Н. О.

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

Дацкевич Н. О. Соціальна відповідальність підприємництва як інструмент боротьби з економічними та екологічними кризами

Мета статті полягає в дослідженні взаємозв'язку економічних та екологічних криз із рівнем розвитку соціальної відповідальності підприємництва, а також концепції формування нового рівня розуміння сталого розвитку, яка служить практичним та ефективним інструментом для досягнення балансу між потребами населення та наявністю природних ресурсів. Було розглянуто теоретичні напрями підвищення ефективності подолання кризових явищ та їх наслідків за допомогою соціально відповідальної діяльності підприємництва. Досліджено основні напрями боротьби з економічними кризами з використанням концепції соціальної відповідальності підприємництва як базового інструменту в умовах нестабільної світової екологічної та економічної ситуації. Виокремлено інноваційні рішення, які сприяють зниженню вірогідності настання криз, і наведено модель зв'язку між загрозами та можливостями від криз з пірамідою соціальної відповідальності А. Керролла. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є аналіз наведених підходів щодо оптимізації подолання негативних наслідків економічних та екологічних криз і зведення до мінімуму впливу на показники діяльності компанії.

Ключові слова: соціальна відповідальність підприємництва, глобальні кризи, сталий розвиток.

Рис.: 2. Бібл.: 8.

Дацкевич Наталія Олегівна – аспірантка, кафедра політекономії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: datskevych@ukr.net

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

Дацкевич Н. О. Социальная ответственность предпринимательства как инструмент борьбы с экономическими и экологическими кризисами

Цель статьи заключается в исследовании взаимосвязи экономических и экологических кризисов с уровнем развития социальной ответственности предпринимательства, а также концепции формирования нового уровня понимания устойчивого развития, которая служит практическим и эффективным инструментом для достижения баланса между потребностями населения и наличием природных ресурсов. Были рассмотрены теоретические направления повышения эффективности преодоления кризисных явлений и их последствий с помощью социально ответственной деятельности предпринимательства. Исследованы основные направления борьбы с экономическими кризисами с использованием концепции социальной ответственности предпринимательства как базового инструмента в условиях нестабильной мировой экологической и экономической ситуации. Выделены инновационные решения, которые способствуют снижению вероятности наступления кризисов, и приведена модель связи между угрозами и возможностями от кризисов с пирамидой социальной ответственности А. Керролла. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются анализ приведенных подходов для оптимизации преодоления негативных последствий экономических и экологических кризисов и сведение к минимуму воздействия на показатели деятельности компании.

Ключевые слова: социальная ответственность предпринимательства, глобальные кризисы, устойчивое развитие.

Рис.: 2. Библ.: 8.

Дацкевич Наталья Олеговна – аспирантка, кафедра политэкономии, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: datskevych@ukr.net

UDC 338.22.01:330.87(043.3)

Datskevych Nataliia O. Social Responsibility of Business as a Tool to Combat Economic and Environmental Crises

The purpose of the article is to explore the relationship between economic and environmental crises with the level of social responsibility of business, as well as the concept of creating a new level of understanding of sustainable development, which serves as a practical and effective tool for achieving a balance between the needs of the population and the availability of natural resources. Theoretical ways of increasing efficiency to overcome the crisis and its consequences under socially responsible business activities were considered. The basic directions of struggle against economic crises using the concept of social responsibility of business as a basic instrument in an unstable global ecological and economic situation were examined. The innovative solutions that help to reduce the probability of crises were highlighted, and the model shows the link between threats and opportunities from the crisis with a pyramid of social responsibility A. Carroll. Prospects for further research in this direction are the analysis of the approaches to optimization of overcoming the negative effects of economic and environmental crises and minimizing the impact on performance of the company.

Key words: social responsibility of business, global crises, sustainable development.

Fig.: 2. Bibl.: 8.

Datskevych Nataliia O. – Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: datskevych@ukr.net

Глобальні економічні, політичні, соціальні кризи є на сьогодні реальністю, яка стосується кожного. Масштаби сучасних криз вражають своїм глобальним характером та тісною взаємопов'язаністю. Вихід з криз намагаються знайти у той чи інший спосіб всі без виключення. Підприємства також прагнуть впоратися з цими кризовими явищами в різні способи: економічними методами, шляхом розширення своїх обов'язків перед суспільством, дбайливого ставлення до навколишнього середовища, соціального звітування тощо. Варто зрозуміти важливість поєднання зусиль з боку суспільства, підприємництва та держави з метою недопущення кризових явищ, а в разі їх виникнення – ефективного подолання.

Питання взаємозв'язку економічних та екологічних криз з рівнем розвитку концепції соціальної відповідальності підприємництва як практичного інструменту їх подолання знайшло своє відображення в працях таких науковців, як А. Петерс, Я. Селві, Е. Вагнер, Б. Соуто, Д. Стоян.

Разом з тим потребують подальшого дослідження механізми залучення соціально відповідальної діяльності підприємництва для подолання економічних та екологічних криз, які стають все більш загрозливими на місцевому та національному рівні, та у світовому масштабі.

Метою статті є дослідження глобальних соціальних змін, які каталізують виникнення економічних та екологічних криз. Варто також провести аналіз інструментів подолання кризових явищ за допомогою ефективного використання концепції соціальної відповідальності підприємництва.

Криза, як суспільне явище, є індикатором відповідальної діяльності компаній. І у випадку, коли діяльність є соціально відповідальною, очевидним є отримання вигод від екологічного та соціально спрямованого управління підприємством. Водночас, якщо діяльність компанії не носить соціально активний характер, статистика вказує на неминучість непопулярних заходів зі скорочення витрат підприємства, як-то звільнення працівників, скорочення заробітних плат тощо. А такі кроки провокують подальше розгортання кризових явищ соціального характеру.

Економічну кризу в країні можна визначити як «макроекономічну депресію, яка виникає у певний період несподівано або у зв'язку з недостатнім або неправильним управлінським рішенням» [6, с. 295]. Фінансова криза 2008 р., викликана кризою іпотечного ринку в США, переросла у світову економічну кризу, наслідки якої відчули всі країни світу. Наслідки кризи поширились по всьому світу і стали поштовхом до кризи в реальному секторі у зв'язку з ослабленням фінансової системи реального сектора. Але, тим не менш, у той час, як кризи являють собою загрозу для компаній та організацій, вони, з іншого боку, відкривають багато можливостей, а саме – для формування принципово нового підходу соціальної відповідальної діяльності компаній. З цієї причини можна припустити, що концепція соціальної відповідальності підприємництва може дати значні корисні результати як у корпоративному, так і у соціальному плані.

Варто зазначити, що на сьогодні кризові явища, які, безумовно, так чи інакше впливають на стратегію діяльності підприємства, пов'язані із глобальними соціальними змінами. Їх умовно можна поділити на чотири групи [1, с. 6]:

- ✦ зростання дефіциту природних ресурсів, у результаті чого навколишньому середовищу завдається значна шкода, наслідком чого стають екологічні катастрофи;

- ✦ поширення проблеми соціальної нерівності, що проявляється у неможливості справедливого доступу до можливостей, які відкривають глобалізаційні процеси;
- ✦ значне підвищення рівня прозорості діяльності компаній як наслідок розвитку та поширення новітніх інформаційних технологій, засобів масової інформації, мережі Інтернет тощо;
- ✦ глобальний розвиток збутових ланцюгів як реакція на лібералізацію ринкових процесів і розвиток нових ринків за допомогою ефективних логістичних технологій.

Враховуючи складність та суперечність кризових явищ сьогодення, компанії мають змогу виступати в ролі стабілізаційного фактора, знижуючи негативні економічні, соціальні та екологічні наслідки криз, з якими зіштовхується суспільство. Але для цього компаніям необхідно одночасно бути конструктивно задіяними у всіх трьох напрямках.

Стратегія соціальної відповідальності є механізмом інтеграції підприємства у суспільство. Вона дає змогу в разі виникнення кризи будь-якого характеру об'єднатися з громадськими організаціями, політичними структурами, міжнародною спільнотою з метою її подолання найбільш ефективним способом. Крім того, ефективна стратегія соціальної відповідальності підприємництва, яка носить загальнонаціональний характер, виступає гарантом вирішення соціальних та екологічних питань в майбутніх періодах. Відтак отримуємо явний позитивний ефект: корпоративна соціальна відповідальність дає змогу перетворити соціальні проблеми у стратегічні можливості підприємства за допомогою інноваційних рішень в процесі переговорів з громадськими та політичними організаціями.

Соціальна відповідальність підприємництва як інструмент боротьби з економічними кризами має три напрями:

- 1) *ендогенний* – стійка організація основної діяльності підприємства (дотримання міжнародних стандартів якості продукції, соціального забезпечення працівників, дбайливе ставлення до навколишнього середовища тощо);
- 2) *екзогенний* – проведення благодійних заходів, соціальних заходів, позиціонування себе як відповідального корпоративного громадянина, відкритість та небайдужість до соціальних проблем регіону;
- 3) *поліпшення ринкових умов* – дії, пов'язані з покращенням кон'юнктури ринку та загальних умов функціонування підприємств на ньому.

Соціально відповідальна діяльність підприємництва проявляється, більшою мірою, через основну діяльність тієї чи іншої компанії. А тому й вплив від такої діяльності на суспільство є очевидним. Як наслідок, компанії мають можливість зробити вагомий внесок у підтримку концепції сталого розвитку та соціальної справедливості шляхом створення ціннісних орієнтацій власної діяльності.

Слід зазначити, що інноваційні рішення щодо виробництва продукції, управлінських рішень та загалом процесів, пов'язаних із діяльністю підприємства, можуть значно ефективніше вирішувати майбутні економічні, екологічні та соціальні проблеми як на регіональному, національному рівні, так і на глобальному в залежності від масштабів компанії. Відтак, слід виокремити інновативні рішення, які сприяють зниженню вірогідності настання криз, а саме [1, с. 10]:

- ✦ *ресурсозберігаючі продукти* – виробництво продукції, яка є екологічно безпечною та якомога

- менш шкідливою для навколишнього середовища. Наприклад, компанія Тойота випускає гібридний автомобіль Prius, який у порівнянні з традиційним автомобілем викидає в атмосферу на 85% менше незгорілих вуглеводнів і окислів азоту [4];
- ✦ *екологічно чисте виробництво* – покращання процесів виробництва за допомогою розробки й запровадження технологічних новацій та інноваційних рішень менеджменту компанії, які включають в себе планування, оцінку та практичну реалізацію системи управління. Це надасть можливість знизити відходи від виробництва, або й зовсім організувати безвідходне виробництво.
 - ✦ *гнучкість системи управління ризиками* – прийняття компанією завбачливих підходів для передбачення економічних, соціальних і екологічних ризиків, що дозволяє отримати стратегічні у конкурентній боротьбі. Організаційним структурам також слід бути гнучкими для забезпечення швидкого реагування на ризики, тим самим мінімізуючи вірогідність нанесення шкоди репутації компанії;
 - ✦ *стале управління ланцюгами поставок* – важливо переконатися в тому, що постачальники доставляють продукцію в строк і забезпечують високу якість продукції, а також контролювати власні виробничі і транспортні умови. Якщо весь ланцюжок поставок відображає турботу про соціальні та екологічні проблеми, це підвищує репутацію компанії як серед її співробітників, так і в суспільстві в цілому, що допомагає знизити ризики кризових ситуацій як для компанії, так і для економіки в цілому;
 - ✦ *цілісна система підготовки кадрів* – економічні умови сьогодення вимагають керівників, які мають перспективне бачення сталого розвитку компанії. Формування кадрового потенціалу такого рівня має починатися з університетських економічних факультетів. А підвищення кваліфікації персоналу необхідно зосередити на наданні допомоги керівника компаній для того, щоб розвинути у них цей навик. Це можна зробити, наприклад, за допомогою реалізації спільних проєктів з партнерами в громадянському суспільстві (корпоративне волонтерство). Крім того, по-справжньому інтегрована концепція соціальної відповідальності підприємництва може переважати тільки якщо керівники живуть відповідно до заявлених пріоритетів розвитку компанії, як-то Джеффри Іммельт з General Electric і його програма Ecoimagination, яка продемонструвала, що далекоглядне керівництво може забезпечити навіть традиційні компанії формуванням стратегії стійкої спрямованості власної діяльності [5];
 - ✦ *стійкість системи мотивації* – формування системи, яка спрямована на нагородження керівників для підвищення щоквартального прибутку. Статистика демонструє, що саме така системи відіграє провідну роль у подолання фінансових криз. Бонусна система повинна бути пов'язана із довгостроковою продуктивністю компанії. А головними показниками успішної діяльності керівництва компанії є скорочення викидів парникових газів, підвищення задоволеності співробітників та ін-

вестувати в нові сфери бізнесу, наприклад, використання поновлюваних джерел енергії;

- ✦ *прозорий зв'язок між внутрішніми та зовнішніми комунікаціями* – створення дієвої системи активного спілкування із зацікавленими сторонами компанії, у тому числі в процесі обговорення корпоративних цінностей, діяльності, успіхів і проблем. Така співпраця є основою для зміцнення довіри. Співробітники повинні мати можливість обговорювати своє розуміння корпоративних цілей, а також свої подавати власні ідеї про те, яким чином досягти цих цілей. Уже давно минув час, коли глянцеви брошур зі сталого розвитку було достатньо для спілкування із зовнішніми зацікавленими сторонами;
- ✦ *моніторинг діяльності компанії* – стале управління вимагає державної програми моніторингу не тільки економічної, але й екологічної та соціальної діяльності компанії. Така програма має важливе значення для визначення цілей, що виходять за рамки бізнес-результатів, і перевірки, в якій мірі цілі будуть досягнуті. Крім того, нефінансові показники соціальної корпоративної ефективності полегшують доступ до залучення інвестиційних проєктів.

На рис. 1 зображено процес запровадження концепції соціальної відповідальності підприємництва для подолання кризових економічних та екологічних періодів [2, с. 44]. Даний процес відображає інструменти концепції соціальної відповідальності підприємництва, які найбільш ефективно можуть бути використані в боротьбі з негативними наслідками економічних та екологічних криз.

Цікавою з точки зору моделювання поведінки підприємства за умов настання кризових економічних, фінансових або екологічних криз є модель подолання наслідків кризи на прикладі взаємозв'язку з пірамідою А. Керролла. Згідно з цією моделлю висувуються дві основні пропозиції до дій:

- 1) кризи створюють загрози для відповідальної поведінки в основі піраміди;
- 2) кризи формують можливості для відповідальної поведінки на вершині піраміди.

Встановлено, що в кризові періоди у випадку, коли підприємство бажає скористатися можливостями другої пропозиції, відбувається позитивний внесок у суспільство і одночасно формується позитивна репутація компанії. Відтак соціально відповідальна поведінка компанії може позитивно позначитись на її майбутньому становищі у разі ефективного використання кризових можливостей шляхом перетворення власних фундаментальних цінностей у реальні керівництва до дій. На рис. 2 зображено модель зв'язку між загрозами та можливостями від криз з пірамідою соціальної відповідальності А. Керролла.

Для більш детального аналізу практичних підходів щодо оптимізації подолання негативних наслідків економічних та екологічних криз і зведення до мінімуму впливу на репутацію компанії слід звернути увагу на рекомендації, які надає ІКЕА. До таких порад належать [7]:

- ✦ переконатися у вірному розумінні соціального призначення компанії, що надасть змогу кожному аспекту діяльності мати статус відповідального;



Рис. 1. Процес запровадження соціальної відповідальності підприємництва як інструменту подолання економічних та екологічних кризових періодів

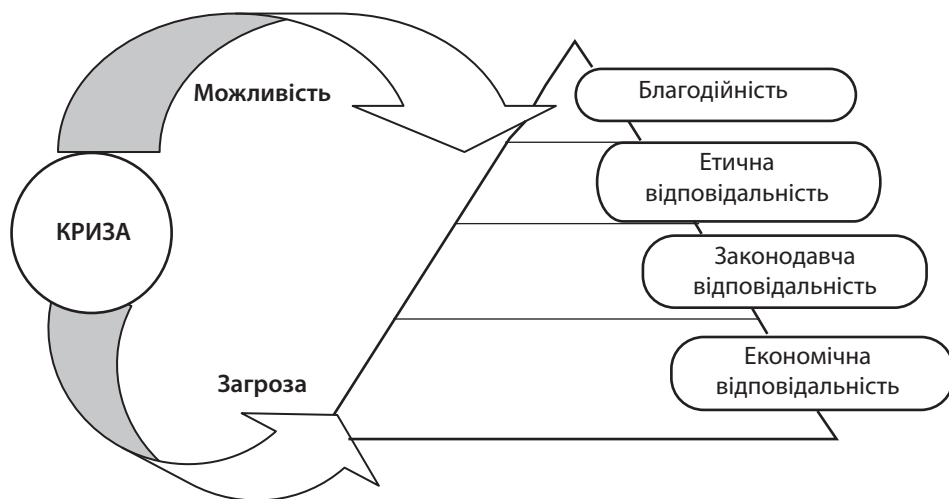


Рис. 2. Зв'язок між загрозами та можливостями від криз з пірамідою соціальної відповідальності А. Керролла [3, с. 335]

- ✦ виявити та залучити всіх зацікавлених у розвитку компанії сторін для вивчення аспектів діяльності компанії. Так, фонд захисту навколишнього середовища тісно співпрацює з Wal-Mart і має офіс у вільному місті компанії – Бентонвіллі, штат Арканзас;
- ✦ виховувати культуру прозорості за допомогою політики інформаторів, яка захищає працівників, повідомляючи про порушення законів, норм, стандартів, неетичне поведінка тощо. Для цього корпораціям необхідно продумати систему винагород, але тільки в разі стовідсоткової достовірної та перевіреної інформації;
- ✦ використовувати незалежних наукових експертів високого рівня, а не консалтингові фірми, які, можливо, і не в змозі спрогнозувати соціальні та екологічні наслідки діяльності компанії;
- ✦ переконатися, що керівництво компанії є надійним і несе пряму відповідальність за будь-які наслідки діяльності підприємства.

Дослідження наслідків світової економічної кризи 2008 р. виявило, що 99 найбільших компаній, які котируються за індексом *Dow Jones Sustainability Index*, мали втрати в середньому на 15 відсотків менше, ніж інші компанії-конкуренти у своїх галузях. Варто також зазначити, що попит на поновлювані джерела енергії та низьковуглецеві технології зараз набагато перевищує пропозицію. А якщо врахувати зростання цін через зміну клімату, високі ціни на нафту та амбітні політичні цілі (наприклад, скорочення на 80 відсотків викидів парникових газів до 2050 р.), то компанії, які стратегічно позиціонують себе як екологічно чисті та є постачальниками новітніх технологічних рішень, будуть продовжувати отримувати прибутки на цьому рин-

ку, який на сьогодні оцінюється у 284 млрд дол. США, та, як очікується, зросте до 1,3 трлн дол. США до 2017 р. [8].

По суті, це означає таке: якщо концепція соціальної відповідальності підприємництва стає невід'ємною складовою діяльності компанії, то підприємство отримує суспільне визнання, разом з тим підвищується рівень ефективності та стабільності. Тому загалом отримується позитивний синергетичний ефект: підвищення конкурентоспроможності компанії та зниження вірогідності настання економічних та екологічних криз у цілому в економічній системі.

ВИСНОВКИ

Світові економічні, соціальні та екологічні кризи чітко демонструють необхідність створення інститутів контролю діяльності підприємництва, головним чином транснаціональних корпорацій, які мають глобальний суспільний вплив і формують цінності майбутніх поколінь. Відповідальна поведінка починається з усвідомлення всіх ризиків і здатності приймати ефективні рішення для подолання їх наслідків. Тому важливою складовою успішного функціонування компанії в довгостроковій перспективі є усвідомлення необхідності формування стратегії соціально-економічної відповідальності. У випадку кризи така стратегія виступає в ролі інструмента стратегічного управління, який допомагає ефективно її подолати. А саме: концепція соціальної відповідальності підприємництва здатна об'єднати у формі партнерства ділове співтовариство, громадянське суспільство та політичну волю для вирішення глобальних та вкрай важких проблем сьогодення. Здатність усіх трьох секторів працювати разом є базовим стабілізаційним механізмом макроекономічної рівноваги в умовах глобалізаційних викликів. Це дає можливість розгляду та запровадження нестандартних рішень подолання кризових ситуацій, формує принципи відкритості та прозорості до інноваційних підходів подолання суспільно значущих питань. Тільки завдяки ефективній співпраці бізнесу, політичних і суспільних організацій перспектива формування соціально сталою та екологічно стабільного майбутнього стає можливою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Peters A.** Pathways out of the crisis: CSR a strategic tool for the future / A. Peters // *Corporate Social Responsibility program* – 12 p.
2. **Souto B.** Crisis and Corporate Social Responsibility: Threat or Opportunity? / B. Souto // *International Journal of Economic Sciences and Applied Research* 2 (1): 36 – 50.
3. **Stoian D.** How to deal with corporate social responsibility in financial crisis / D. Stoian // *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 15(1), 2013, 333 – 338.
4. Офіційний сайт корпорації Toyota [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.toyota-global.com/sustainability/csr_initiatives/
5. Програма екологічного та соціального розвитку корпорації General Electric [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ge.com/about-us/ecomagination>
6. **Yelkikalan N.** The effects of the financial crisis on corporate social responsibility / N. Yelkikalan, C. Köse // *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 3 No. 3. – February 2012. – pp. 292 – 300.
7. Офіційний сайт Fobes, стаття «П'ять способів уникнути кризи для компанії: досвід Ikea» [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : <http://www.forbes.com/sites/csr/2012/11/18/five-ways-your-company-can-avoid-a-crisis-like-ikeas/>

8. Triple bottom-line sustainability advocacy, official website [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.tbl.com.pk/victims-and-winners-csr-and-the-financial-crisis/>

REFERENCES

- Oftsiyni sait korporatsii Toyota. http://www.toyota-global.com/sustainability/csr_initiatives/
- Peters, A. "Pathways out of the crisis: CSR a strategic tool for the future". *Corporate Social Responsibility program*.
- "Prohrama ekolohichnoho ta sotsialnoho rozvytku korporatsii General Electric" [The environmental and social development corporation General Eletstrits]. <http://www.ge.com/about-us/ecomagination>
- "P'iat sposobiv unyknuty kryzy dlia kompanii: dosvid Ikea" [Five ways to avoid a crisis for the company: Ikea experience]. Oftsiyni sait Fobes. <http://www.forbes.com/sites/csr/2012/11/18/five-ways-your-company-can-avoid-a-crisis-like-ikeas/>
- Stoian, D. "How to deal with corporate social responsibility in financial crisis". *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, no. 15 (1) (2013): 333-338.
- Souto, B. "Crisis and Corporate Social Responsibility: Threat or Opportunity?". *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, no. 2 (1): 36-50.
- "Triple bottom-line sustainability advocacy" <http://www.tbl.com.pk/victims-and-winners-csr-and-the-financial-crisis/>
- Yelkikalan, N., and Kose, S. "The effects of the financial crisis on corporate social responsibility". *International Journal of Business and Social Science*, vol. 3, no. 3 (2012): 292-300.

Науковий керівник - Кириленко В. І., професор кафедри політичної економії факультетів управління і управління персоналом та маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

© 2014 ЖУРАВКА Ф. О., ОВЧАРОВА Н. В.

УДК 336.146

Журавка Ф. О., Овчарова Н. В. Оцінка ефективності реалізації державних цільових програм у соціальній сфері

Мета статті полягає в розробці комплексного науково-методичного підходу до оцінки ефективності державних цільових програм у соціальній сфері. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи нормативно-правові документи з питань здійснення оцінки державних цільових програм, наукові публікації вітчизняних і зарубіжних дослідників, було розглянуто основні напрямки оцінки ефективності державних цільових програм у соціальній сфері, визначено існуючі проблеми проведення оцінки. У результаті дослідження було розроблено науково-методичний підхід до оцінювання ефективності державних цільових програм у соціальній сфері шляхом розрахунку інтегрального показника ефективності, що враховує вплив позабюджетних факторів і часових лагів і базується на використанні бінарних оцінок ефективності окремих показників і булевої оцінки ефективності програми в цілому. Обґрунтовано, що використання розробленого підходу дозволить більш точно оцінити рівень ефективності державних цільових програм у соціальній сфері з позиції досягнення визначеного соціального ефекту в розрахунок на одиницю вкладених бюджетних коштів та оптимізувати систему контролю за їх використанням. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення вхідних показників і коригуючих коефіцієнтів для оцінки ефективності конкретних державних цільових програм у соціальній сфері, а також практична імплантатія науково-методичних підходів у систему моніторингу і оцінки виконання державних програм.

Ключові слова: бюджетна політика, ефективність, соціальна сфера державні цільові програми, ефективність державних цільових програм у соціальній сфері.

Рис.: 1. **Бібл.:** 13.

Журавка Федір Олександрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

Овчарова Наталія Вікторівна – асистент, кафедра бухгалтерського обліку і аудиту, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: n.ovcharova@yandex.ru

УДК 336.146

UDC 336.146

Журавка Ф. А., Овчарова Н. В. Оценка эффективности реализации государственных целевых программ в социальной сфере

Целью статьи является разработка комплексного научно-методического подхода к оценке эффективности государственных целевых программ в социальной сфере. Анализируя, систематизируя и обобщая нормативно-правовые документы по вопросам осуществления оценки государственных целевых программ, научные публикации отечественных и зарубежных исследователей, были рассмотрены основные направления оценки эффективности государственных целевых программ в социальной сфере, определены существующие проблемы проведения оценки. В результате исследования был разработан научно-методический подход к оценке эффективности государственных целевых программ в социальной сфере путем расчета интегрального показателя эффективности, учитывающий влияние внебюджетных факторов и временных лагов и базирующийся на использовании бинарных оценок эффективности отдельных показателей и булевой оценки эффективности программы в целом. Обосновано, что использование разработанного подхода позволит более точно оценить уровень эффективности государственных целевых программ в социальной сфере с позиции достижения определенного социального эффекта в расчете на единицу вложенных бюджетных средств и оптимизировать систему контроля за их использованием. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение исходных показателей и корректирующих коэффициентов для оценки эффективности конкретных государственных целевых программ в социальной сфере, а также практическая имплантация научно-методических подходов в систему мониторинга и оценки выполнения государственных программ.

Ключевые слова: бюджетная политика, эффективность, социальная сфера, государственные целевые программы, эффективность государственных целевых программ в социальной сфере.

Рис.: 1. **Библ.:** 13.

Журавка Федор Александрович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

Овчарова Наталья Викторовна – ассистент, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)
E-mail: n.ovcharova@yandex.ru

Zhuravka Fedir O., Ovcharova Natalya V. Evaluating the Effectiveness of State Programs in the Social Sphere

The purpose of this paper is to develop a comprehensive scientific and methodical approach to evaluating the effectiveness of state programs in the social sphere. Analyzing, systematizing and summarizing legal documents on the implementation of the evaluation of state targeted programs, scientific publications domestic and foreign researchers, were the main directions to assess the effectiveness of state programs in the social sphere, identified the existing problems of the assessment. The study developed a scientific and methodical approach to evaluating the effectiveness of state programs in the social sphere by calculating the integral indicator of efficiency, taking into account the impact of extra-budgetary factors and time lags and based on the use of binary evaluations of the effectiveness of individual indicators and the Boolean evaluation of the effectiveness of the overall program. It is proved that the use of the developed approach will more accurately assess the level of efficiency of state programs in the social sphere to achieve a certain social position effect per unit of input budget and optimize the system control over their use. The prospect of further research in this direction is establishing a base line and correction factors to assess the effectiveness of specific state programs in the social sphere, as well as practical implantation of scientific-methodological approaches in monitoring and evaluation of government programs.

Key words: budgetary policy, efficiency, social sphere, national target programs, the effectiveness of state programs in the social sphere.

Pic.: 1. **Bibl.:** 13.

Zhuravka Fedir O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Accounting and Auditing, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

Ovcharova Natalya V. – Assistant, Department of Accounting and Auditing, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)
E-mail: n.ovcharova@yandex.ru

Подальше успішне впровадження програмно-цільового методу реалізації державної бюджетної політики в соціальній сфері передбачає формування системи ефективного управління бюджетними ресурсами. Особливо гостро ці проблеми актуалізуються в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, зростання бідності та майнового розшарування суспільства, погіршення стану здоров'я населення, зниження якості соціально значимих послуг. За таких обставин оцінка результатів державних соціальних програм, їх впливу на якість і рівень життя населення стають важливою передумовою забезпечення ефективного використання наявних бюджетних коштів, запобігання поглиблення соціальних ризиків.

Проблемам оцінки ефективності державних цільових програм присвячені численні наукові праці. Класичними в даній сфері вважаються роботи Е. Ведунга «Оцінювання державної політики і програм» [2] і К. Вайса «Оцінювання: методи дослідження програм та політики» [1]. Дослідженням проблем оцінювання державних цільових програм у соціальній сфері займалися Н. Галайко [3], В. Геєць [4], Л. Гринів [5], Я. Дьяченко [6], О. Макарова [8], Ц. Огонь [10], О. Пономаренко [10], Т. Щетилова [13] та ін.

Разом з тим, незважаючи на значну кількість наукових публікацій з даних питань, проблеми оцінки ефективності державних цільових програм у соціальній сфері на сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві ще не вирішені, а тому, наразі, їх актуальність не викликає сумнівів.

Метою статті є розробка комплексного науково-методичного підходу до оцінки ефективності державних цільових програм в соціальній сфері.

Обмеженість бюджетних ресурсів на фоні зростання соціальних ризиків спонукають до необхідності впровадження інструментарію, який надав би можливість визначати ефективність державних цільових програм у соціальній сфері та дозволив би коригувати обсяги фінансування програм соціально-економічного розвитку, не зачіпаючи інтересів суспільства.

З позиції економіки ефективність – це співвідношення отриманого результату від певних заходів до витрат на їх реалізацію. З позиції бюджетної політики держави в соціальній сфері під ефективністю варто розуміти соціальний ефект від надання бюджетних послуг населенню. Відповідно оцінка ефективності бюджетної політики в соціальній сфері представляє собою співставлення обсягів бюджетних витрат з результатами витрачання бюджетних коштів [3].

Для оцінки ефективності державних програм використовують два принципово різні підходи. *Перший* – полягає в оцінці відхилень фактичних даних за результатами реалізації програми від запланованих. При такому підході досягнення планових значень показників автоматично підтверджує її ефективність.

Другий – передбачає оцінку динаміки певних показників, що характеризують рівень розвитку соціальної сфери, з формуванням на основі результатів такого аналізу висновків щодо ефективності програми. Важливим моментом є необхідність врахування зовнішнього ефекту. Мається на увазі вплив певних негативних чи позитивних факторів на ті чи інші показники соціальної сфери, поява яких не пов'язана з реалізацією державних цільових програм (розробка більш ефективної вакцини для лікування захворювання, поява нового штампу вірусу). Тобто даний ефект не є результатом реалізації програми і має бути виключений із розрахунку її ефективності.

В Україні, відповідно до Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, для оцінки ефективності використання бюджетних коштів застосовуються показники результативності – кількісні та якісні, які характеризують результати виконання державної програми і підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю, даючи можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання державної програми [7].

Крім цього, існуючі на сьогодні оціночні заходи фактично спрямовані на контроль за виконанням плану та аналіз відхилень фактичних значень від планових. Причому основним об'єктом аналізу виступають бюджетні витрати, а не результати реалізації державних цільових програм. Саме на аналіз та оцінку процесу реалізації державної цільової програми, а не на результат від їх реалізації орієнтований базовий нормативно-правовий акт «Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм» [11, 12].

При цьому при проведенні оцінки активно використовуються експертні оцінки як при визначенні ваг того чи іншого показника при розрахунку інтегральних показників, так і для оцінки і рейтингування програм. Водночас у методичних рекомендаціях не конкретизується, хто може чи має виступати як експерти, які методи індивідуальних чи групових експертних оцінок використовуються. Таким чином, фактично дані методичні рекомендації створюють підґрунтя для вільної трактовки результатів виконання будь-якої державної цільової програми, оскільки оцінка результативності напряму залежить від позиції «експертів» та обраних для оцінки програми експертів.

Принциповою проблемою існуючих методичних підходів до оцінки ефективності державних програм в Україні є невірне розуміння терміну ефективність і, як наслідок, багато в чому помилковий та неадекватний алгоритм її оцінки.

Дослідження нормативно-правової бази та її практичної імплементації дозволило дійти висновків, що існуюча методологія спрямована на оцінку результативності, а не ефективності реалізації державних програм. Різниця між даними підходами є принциповою. Якщо результативність – це ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих показників, то ефективність – це міра відповідності витрат одержаним результатам.

Аналіз результативності має іншу спрямованість, використовуючи для цього специфічний перелік індикаторів (показників), які не можуть одночасно використовуватись для оцінки ефективності через різну природу цілей процесу оцінки.

Як результат, оцінка ефективності якщо і здійснюється, то досить рідко та для окремо взятої програми і проводиться відповідно до бачення конкретного замовника державної програми, а отже, є виключно суб'єктивною та непрозорою. Це пояснює вкрай низьку результативність бюджетних видатків, відсутність зв'язку між обсягами витрат і фактичним ефектом з позиції тих чи інших показників, що характеризують в нашому випадку соціальну сферу.

Таким чином, безперечною, на нашу думку, є необхідність вдосконалення існуючих методичних підходів до оцінки ефективності реалізації державних цільових програм в соціальній сфері. Тобто нами пропонується до існуючого де-факто аналізу результативності додати й аналіз ефективності, що присутній, як показав проведене дослідження,

лише номінально. Використовуючи такий підхід, можна поєднати переваги оцінки результативності, проконтролювавши адекватність тих чи інших бюджетних рішень за перевагами оцінки ефективності, що дозволить спрямовувати бюджетні кошти на потреби, задоволення яких сприятиме одержанню максимальної користі для суспільства з позиції досягнення того чи іншого соціального ефекту.

Враховуючи це, пропонуємо такий алгоритм оцінки ефективності державних цільових програм у соціальній сфері (рис. 1). Перший етап алгоритму передбачає формування комплексу соціально-економічних показників виходячи з визначених цілей державної цільової програми, економічних та, особливо, соціальних ефектів, що мають бути одержані в результаті її реалізації.

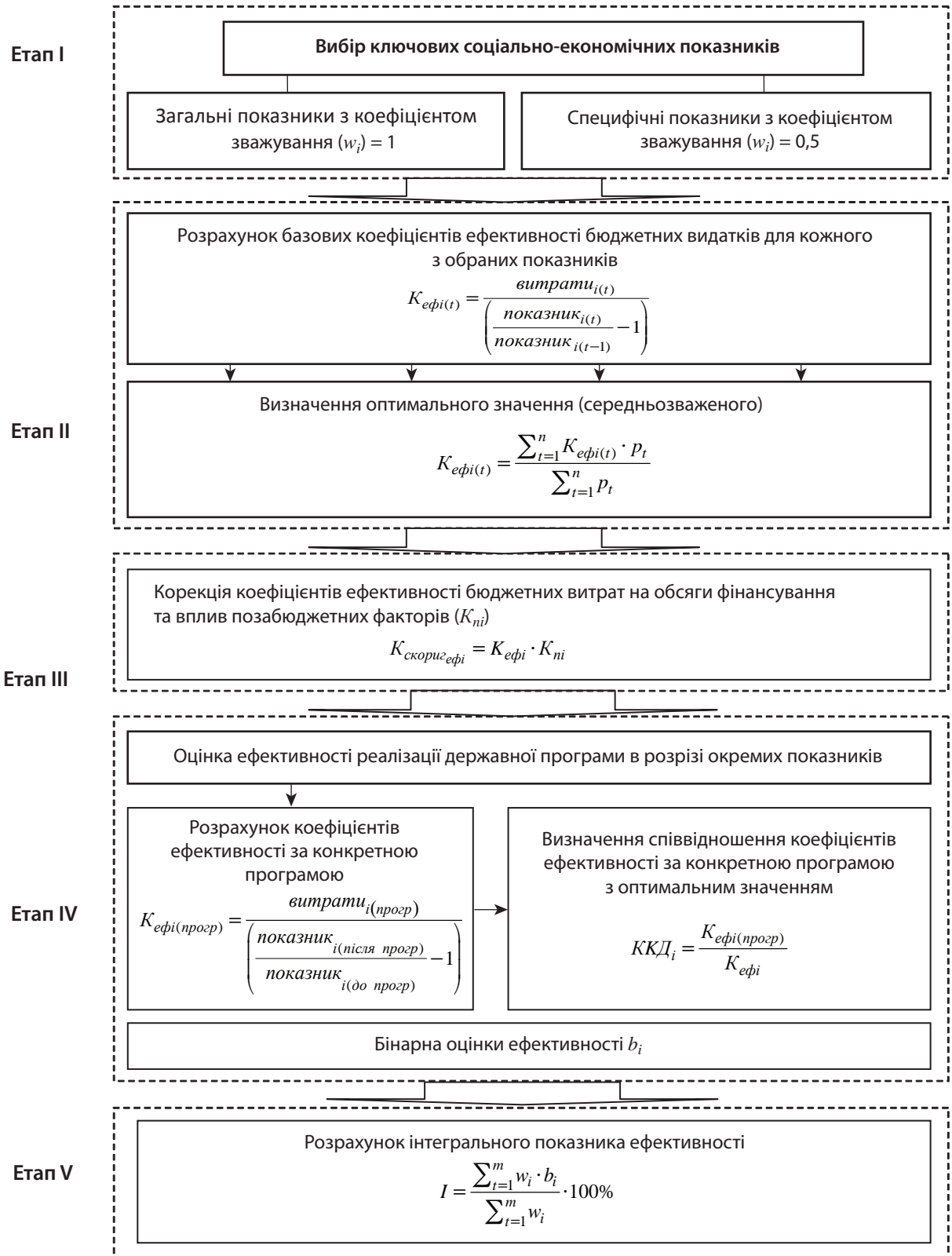


Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності державних цільових програм у соціальній сфері (авторська розробка)

При цьому важливим є поділ обраних показників на групи за ступенем важливості. Необхідність такого поділу обумовлена тим, що при розрахунку інтегрального показника варто використовувати метод зважування для визначення рівня вкладу того чи іншого показника в загальний результат. Оскільки очевидно, що ряд показників є другорядними, принаймні, у порівнянні їх з іншими, більш важливими, логічним є те, що їх внесок у загальний результат (інтегральну оцінку) буде меншим. Ступінь важливості того чи іншого показника мають визначати розробники конкретної державної цільової програми.

Нами пропонується поділ на дві групи (назви були обрані аналогічні тим, що застосовуються у поточних «Методичних рекомендаціях щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм» з метою максимальної адаптації новацій до існуючої законодавчої бази та уникнення плутанини у трактуванні тих чи інших понять і термінів): загальні з коефіцієнтом зважування ($w_i = 1$) та специфічні з коефіцієнтом зважування ($w_i = 0,5$).

Наприклад, якщо державна цільова програма стосується боротьби з безробіттям, то загальним показником може бути кількість зайнятих, а специфічним – кількість зайнятих у пенсійному віці.

Ключовим аспектом розробленого алгоритму є розрахунок коефіцієнтів ефективності бюджетних витрат, що відображають зв'язок між обсягом витрачених бюджетних коштів та ефектом за обраним показником.

Необхідним також є визначення оптимального значення $K_{efi(t)}$, тобто того значення коефіцієнта ефективності, яке буде виступати як база порівняння при оцінці ефективності державної програми за конкретним показником. Для підвищення рівня адекватності запропонованих підходів, очевидно, що значення $K_{efi(t)}$ слід розраховувати для декількох періодів. Вибір орієнтирного значення може здійснюватися за одним із таких підходів:

- ✦ обирається найкраще значення – аргументація в такому випадку така: дане значення є принципово досяжним, тому оцінку ефективності державної програми варто здійснювати на базі максимально можливого результату;
- ✦ розраховується середньоарифметичне значення – усереднене значення показника за кілька періодів дає нам типові значення коефіцієнта за конкретним показником. Головною проблемою такого підходу є те, що він не враховує поточних тенденцій, тобто значення показника за останній період має однаковий вплив на підсумковий результат порівняно з його значенням декілька періодів тому;
- ✦ розраховується середньозважене – даний варіант є, свого роду, компромісним до попередніх двох, оскільки, з одного боку, буде характеризувати типову ситуацію за показником, а не екстремальне його значення, а, з іншого, – за рахунок вибору системи ваг буде коригувати середнє значення у бік його наближення до найкращого результату.

Аналіз наведених підходів дозволив дійти висновку, що з позиції цілей даного дослідження оптимальним буде третій варіант – розрахунок середньозваженого, оскільки таким чином у нас з'являється принципова можливість не лише працювати з типовим значенням по сукупності, що, у свою чергу, дає можливість врахувати фактор часового

лагу (не завжди ефект від проведених витрат проявляється у періоді, коли вони були здійснені, він може проявитись у наступному періоді чи навіть пізніше). Водночас використання ваг дозволить орієнтуватись на найкращі показники, що наближає нас до сутності запропонованих новацій – точною відліку має бути повне розкриття потенціалу бюджетних витрат.

Принциповим питанням є вибір системи ваг, оскільки від цього залежатиме отриманий результат. З цією метою пропонуємо використовувати метод ранжування. Сутність методу полягає в тому, що максимальна вага надається показнику з максимальним рангом. Ранжування проводиться шляхом сортування отриманих значень $K_{efi(t)}$ за спаданням їх значень (мова йдеться про те, що показник $K_{efi(t)}$ з мінімальним рівнем бюджетних витрат на 1% приросту матиме найбільший ранг, а, отже, і максимальну вагу, відповідно, найгірший показник матиме ранг 1 і мінімальну вагу 1).

На ефективність реалізації державної цільової програми в соціальній сфері, показники розвитку соціальної сфери впливає цілий ряд інших, окрім бюджетних витрат, факторів. Це обумовлює необхідність урахування впливу факторів, що, з одного боку, не пов'язані з обсягами бюджетних витрат, а, з іншого, безпосередньо (або опосередковано, але значно) впливають на той чи інший показник розвитку соціальної сфери.

Тобто зростання того чи іншого показника (або його падіння) насправді могло бути обумовлене не змінами обсягів бюджетних витрат, а впливом інших факторів. Таким чином, на даному етапі цей вплив враховується шляхом визначення поправочних коефіцієнтів K_{ni} для кожного з аналізованих показників розвитку соціальної сфери.

Оскільки оцінка величини впливу того чи іншого фактора на певний показник є досить складною професійною задачею, вважаємо, що вони мають визначатись розпорядниками бюджетних коштів на базі аналізу експертних оцінок. Причому вибір в обов'язковому порядку має бути підкріплений відповідними розрахунками. Крім того, орган, що відповідальний за бюджетний контроль, повинен ці розрахунки перевіряти. Наприклад, шляхом залучення власних експертів і проведення відповідної експертизи.

Четвертий етап передбачає проведення оцінки фактичної ефективності державної програми, яку пропонується здійснювати в такій послідовності:

- ✦ розрахунок коефіцієнтів ефективності за результатами реалізації державної програми;
- ✦ визначення співвідношення коефіцієнта ефективності за результатами реалізації державної програми до оптимального значення;
- ✦ проведення бінарної оцінки (b_i) за результатами попереднього аналізу.

У загальному випадку трактувати отримане значення бінарної оцінки (b_i) за конкретним показником можна з позиції чіткої логіки. При цьому маємо два варіанти:

- ✦ програма виявилась ефективною з позиції конкретного показника (якщо b_i дорівнює 1), тоді на гривню додаткових бюджетних витрат припадає еквівалентний ефект з точки зору розвитку тієї чи іншої складової соціальної сфери;
- ✦ програма виявилась неефективною (якщо b_i дорівнює 0) – на гривню додаткових бюджетних витрат припадає менший за потенційний, ефект з точки зору розвитку тієї чи іншої складової соціальної сфери.

Заключний етап передбачає формулювання загального підсумкового висновку щодо ефективності реалізації бюджетної програми. Для цього пропонується розраховувати інтегральний показник ефективності реалізації державної програми. Отримане значення дає нам числову оцінку рівня ефективності програми. Тобто не лише загальний висновок, що програма ефективна чи неефективна, а й конкретне значення рівня її ефективності в цілому.

Перевагою розробленого науково-методичного підходу щодо оцінки ефективності реалізації державної програми є можливість оцінити причини загальної неефективності (якщо така, звичайно, мала місце) шляхом аналізу рівня ефективності за конкретними показниками. Це, у свою чергу, дозволить формувати більш адекватні висновки як за фактом реалізації державної програми, так і за тими аспектами її реалізації, що були найбільш проблемними. Така інформація є необхідною для прийняття майбутніх рішень та розробки нових державних програм в даній сфері.

ВИСНОВКИ

Запропоновані методичні підходи до вдосконалення оцінки ефективності державних цільових програм у соціальній сфері дозволяють підвищити якість державного контролю та моніторингу за реалізацією державних цільових програм. Періодична оцінка ефективності дозволяє не лише кількісно оцінити рівень ефективності тієї чи іншої бюджетної програми, але й виявити ті вузькі місця, що виникають у процесі її реалізації. Зважаючи на їх універсальність, вони можуть застосовуватись не лише для моніторингу та оцінки ефективності реалізації державної цільової програми на окремих її етапах, а і для оцінки підсумкової ефективності реалізації державної програми.

Актуальним є питання вибору вхідних показників та коригуючих коефіцієнтів для оцінки ефективності державних цільових програм у соціальній сфері, а також практичної імплантації науково-методичних підходів у систему моніторингу і оцінки виконання державних програм, тому існують об'єктивні передумови для проведення подальших досліджень у цьому напрямку. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Вайс К.** Оцінювання: Методи дослідження програм та політики / Керол Г. Вайс ; [пер. з англ. Р. Ткачука та М. Корчинського ; наук. ред. пер. О. Кілієвич]. – К. : Основи, 2000. – 671 с.
- 2. Ведунг Е.** Оцінювання державної політики і програм / Еверт Ведунг ; [пер. з англ. В. Шульга]. – К. : Всесвіт, 2003. – 350 с.
- 3. Галайко Н. В.** Методичні підходи до оцінки ефективності державних цільових соціальних програм / Н. В. Галайко // Вісник Львівського університету. – Серія екон. 2010. – Вип. 43. – С. 149 – 154.
- 4. Геєць В. М.** Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / За ред. В. М. Гейця. – К., 2008. – 383 с.
- 5. Гринів Л. С.** Регіональні цільові програми : навчальний посібник / Л. С. Гринів. – Львів, 2010. – 156 с.
- 6. Дьяченко Я. Я.** Теоретико-методологічні основи забезпечення цільового використання бюджетних коштів / Я. Я. Дьяченко // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 13 – 27.
- 7.** Концепція застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 № 538-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80>

8. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки : монографія / О. В. Макарова. – К. : Ліра-К, 2004. – 328 с.

9. Огонь Ц. Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 30 – 39.

10. Пономаренко О. В. Механізм реалізації соціальних програм і проєктів / О. В. Пономаренко // Збірник наукових праць ДонДУУ. Серія «Державне управління». Том VI, вип. 59. – Д., 2006. – С. 27 – 33.

11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм : наказ Міністерство економіки України, 24.06.2010, № 742 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME100608.html

12. Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм : Постанова Кабінету Міністрів України № 106 від 31.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF>

13. Щетилова Т. В. Оцінка ефективності як необхідний етап здійснення результативних бюджетних програм / Т. В. Щетилова // Научные труды ДонНТУ. Серия: жономическая. Випуск 75. – С. 149 – 153.

REFERENCES

- Diachenko, Ya. Ya. "Teoretyko-metodolohichni osnovy zabezpechennia tsilyovoho vykorystannia biudzhetykh koshtiv" [Theoretical and methodological basis ensuring the proper use of public funds]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2010): 13-27.
- Halaiko, N. V. "Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti derzhavnykh tsilyovykh sotsialnykh prohram" [Methodological approaches to evaluating the effectiveness of the National Programme]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya ekonomichna*, no. 43 (2010): 149-154.
- Heiets, V. M. *Derzhavni tsilyovi prohramy ta uporiadkuvannia prohramnoho protsesu v biudzhetsnii sferi* [The state targeted programs and streamlining the programming process in the public sector]. Kyiv, 2008.
- Hryniv, L. S. *Rehionalni tsilyovi prohramy* [Regional target program]. Lviv, 2010.
- [Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME100608.html
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF>
- Makarova, O. V. *Derzhavni sotsialni prohramy: teoretychni aspekty, metodyka rozrobky ta otsinky* [Government social programs: theoretical aspects, method development and evaluation]. Kyiv: Lira-K, 2004.
- Ohon, Ts. H. "Prohramno-tsilyovi metod ta efektyvnist biudzhetykh prohram" [Program Budgeting and cost effectiveness of programs]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2009): 30-39.
- Ponomarenko, O. V. "Mekhanizm realizatsii sotsialnykh prohram i proektiv" [The mechanism of social programs and projects]. *Zbirnyk naukovykh prats DonDUU. Seriya «Derzhavne upravlinnia»* vol. 6, no. 59 (2006): 27-33.
- Shchetylova, T. V. "Otsinka efektyvnosti iak neobkhdnyi etap zdiisnennia rezultatyvnykh biudzhetykh prohram" [Evaluating the effectiveness of the implementation phase as a necessary cost effective programs]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya: ekonomy-cheskaia*, no. 75: 149-153.
- Vedunh, E. *Otsiniuvannia derzhavnoi polityky i prohram* [Evaluation of public policies and programs]. Kyiv: Vsesvit, 2003.
- Vais, K. H. *Otsiniuvannia: Metody doslidzhennia prohram ta polityky* [Evaluation: Methods of research programs and policies]. Kyiv: Osnovy, 2000.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СТРУКТУРА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ОЦІНКА З ПОЗИЦІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

© 2014 РОМАНЮК Д. М.

УДК 314.17:33:316.42 (477)

Романюк Д. М. Соціально-економічна структура населення України: оцінка з позицій забезпечення людського розвитку

Забезпечення сталого людського розвитку є ключовою метою будь-якої розвинутої держави. І дослідження проблем соціально-економічної структури населення України є важливою передумовою його забезпечення. У сучасних умовах суспільство перебуває під постійним впливом соціально-структурних перетворень, одночасного ускладнення та спрощення соціально-економічної диференціації, що суттєво впливає на розвиток рівня матеріального добробуту, рівня освіти та здоров'я населення. Забезпечення на високому рівні цих критеріїв людського розвитку є основним завданням держави у подоланні деструктивних явищ у соціально-економічній структурі населення України. Саме підвищення рівня освіти та здоров'я, а також рівня матеріального благополуччя (доходу) є ключовими факторами, які забезпечують гідний рівень життя населення. У результаті проведеного дослідження здійснено аргументацію та доведено, що характер соціально-економічної структури населення суттєво впливає на можливість людського розвитку, що дає змогу виробляти нові інструменти державного впливу на процес їх розширення.

Ключові слова: соціально-економічна структура населення, стратифікація, індекс людського розвитку, розширення можливостей людського розвитку, рівень доходів, рівень освіти та здоров'я.

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Романюк Дмитро Михайлович – викладач, кафедра менеджменту і маркетингу, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: rom.dmytro@gmail.com

УДК 314.17:33:316.42 (477)

UDC 314.17:33:316.42 (477)

Романюк Д. М. Социально-экономическая структура населения Украины: оценка с позиций обеспечения человеческого развития

Обеспечение устойчивого человеческого развития является ключевой целью любой развитой страны. И исследования проблем социально-экономической структуры населения Украины являются важной предпосылкой его обеспечения. В современных условиях общество находится под постоянным воздействием социально-структурных преобразований, одновременного осложнения и упрощения социально-экономической дифференциации, что существенно влияет на развитие уровня материального благосостояния, образования и здоровья населения. Обеспечение на высоком уровне этих критериев человеческого развития является основной задачей государства в преодолении деструктивных явлений в социально-экономической структуре населения Украины. Именно повышение уровня образования и здоровья, а также уровня материального благополучия (дохода) являются ключевыми факторами, которые обеспечивают достойный уровень жизни населения. В результате проведенного исследования осуществлена аргументация и доказано, что характер социально-экономической структуры населения существенно влияет на возможности человеческого развития, что позволяет разрабатывать новые инструменты государственного влияния на процесс их расширения.

Ключевые слова: социально-экономическая структура населения, стратификация, индекс человеческого развития, расширения возможностей человеческого развития, уровень доходов, уровень образования и здоровья.

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Романюк Дмитрий Михайлович – преподаватель, кафедра менеджмента и маркетинга, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: rom.dmytro@gmail.com

Romanyuk Dmytro M. Socio-economic Structure of the Population of Ukraine: Assessment in Terms of Ensuring of Human Development

Ensuring sustainable human development is a key objective of any developed country. And the study of the problems of socio-economic structure of the population of Ukraine is an important prerequisite for its ensuring. In modern conditions the society is under the constant influence of socio-structural transformations, simultaneous complications and simplification of the socio-economic differentiation, which significantly affects the development of the level of material well-being, education and health. Ensuring a high level of these criteria of human development is the main task of the state to overcome the destructive phenomena in the socio-economic structure of the population of Ukraine. Namely improving education and health, as well as the level of material well-being (income) are the key factors that provide a decent standard of living. The study carried out argument and proved that the nature of the socio-economic structure of the population significantly affects the possibilities of human development, which allows us to develop new instruments of state influence on the process of their expansion.

Key words: socio-economic structure of the population stratification, human development index, the empowerment of human development, income, level of education and health.

Pic.: 6. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Romanyuk Dmytro M. – Lecturer, Department of Management and Marketing, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: rom.dmytro@gmail.com

Трансформаційні процеси соціально-економічної структури населення України зачепили практично всі сфери суспільного життя і, на наш погляд, особливо важливими були зміни у соціальній сфері – освіті та охороні здоров'я, зайнятості, які, у свою чергу, вплинули на добробут населення. Внаслідок цих змін відбулося становлення сучасної соціально-економічної структури, яка має свої специфічні риси та особливості.

Дедалі більш важливим чинником соціально-економічної політики стає стратифікація та вплив на структуру населення. Стратифікація розглядалася в роботах

О. Данкена [10], Д. Фігермана [11], Р. Хаузера [11], Д. Спєфа [12]. Серед українських учених, які займаються проблематикою структури суспільства та людського розвитку, варто відзначити Лібанову Е. М. [8], Курило І. О. [4], Грішнову О. А. [1] та інших. Їхні дослідження базуються на соціально-економічному статусі, у які дослідники вкладають різноманітні рівні, притаманні індивідам у відповідності до багатьох інших соціальних характеристик.

Людський розвиток виступає як основний критерій та індикатор доступу людини до базових потреб. У сучасних умовах доступ до можливостей розширення людського роз-

виту виступає ключовою передумовою формування збалансованої соціально-економічної структури суспільства.

Основними складовими людського розвитку є рівень доходу, освіти та здоров'я.

Освітній вимір сучасної соціально-економічної структури населення. Трансформаційні процеси в освітній сфері вражають своїм динамізмом, проте, варто зазначити, що відбулись як позитивні, так і негативні зміни.

Україна традиційно відзначалась високими показниками освіченості населення, причому впродовж останнього десятиліття спостерігаються суттєві позитивні зрушення в освітній структурі населення (рис. 1). Як свідчать дані Держстату, у 2013 р. майже кожен четвертий українець здобув вищу освіту, тоді як у 2001 р. таких було трохи менше 14%.

Частка осіб з неповною вищою освітою залишилась практично на тому ж рівні, тоді як суттєво збільшилась частка осіб з повною загальною середньою освітою. Бачимо, що поряд із збільшенням чисельності осіб з вищою освітою відбувається зростання чисельності осіб без початкової освіти.

Ще одним показником, який об'єктивно характеризує зрушення в освітній сфері, є показник середньої тривалості

навчання. В Україні простежується відносно стабільна тенденція до зростання цього показника (рис. 2). У 2012 р. цей показник становив 11,3 року, що майже на 65% вище, ніж у 1980 р. Позитивно, що за цим показником наша країна випереджає практично всі країни Європи та Центральної Азії [6].

Проте в контексті дослідження соціально-економічної структури населення важливо розглянути його за типом поселення. Так, середня тривалість навчання міського населення майже на 20% є вищою, ніж у сільського [2]. Особливо гострими є відмінності за показниками здобуття вищої освіти – у сільській місцевості частка осіб з вищою освітою практично вдвічі нижча, ніж у містах. Цей факт є надзвичайно важливим, адже наслідки відмінностей в освітньому рівні трансформуються у професійно-кваліфікаційну нерівність, виявом чого є суттєві диспропорції у зайнятості населення.

Незважаючи на те, що освітній рівень прямо не визначає становища особи в сучасному соціумі, існує чітка залежність між рівнем освіти та рівнем матеріального добробуту населення. Вплив освітньої стратифікації на соціально-економічну структуру населення ілюструють по-



Рис. 1. Динаміка розподілу населення за рівнем освіти у 2001 р. [7], 2013 р. [9] рр.

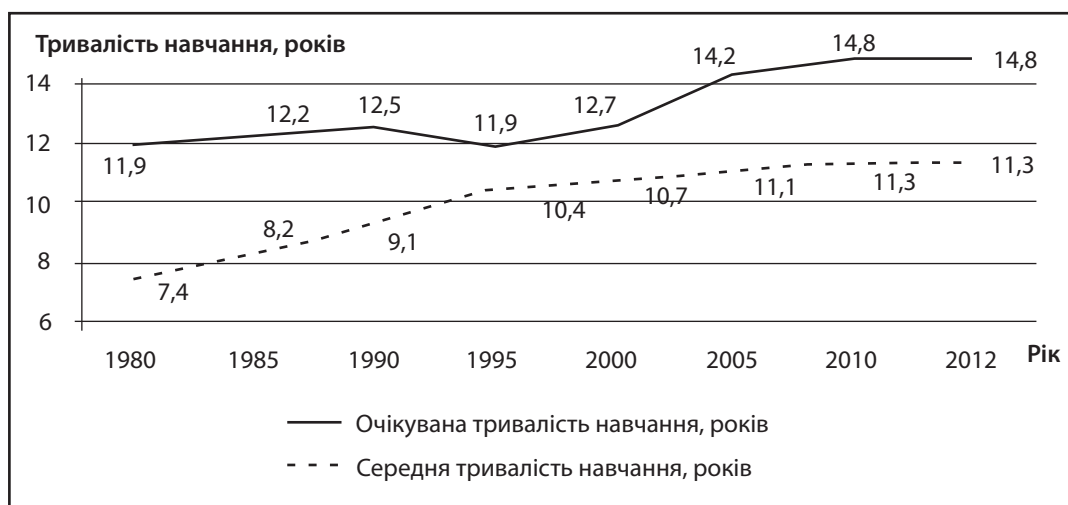


Рис. 2. Динаміка показників тривалості навчання населення України 1980 – 2012 рр. [6]

казники освіти населення різних дохідних груп (табл. 1). Так, у 2012 р. майже половина населення з високим рівнем доходу мала вищу освіту, а частки осіб з неповною вищою та повною загальною середньою освітою склали майже по 25%. Причому протягом аналізованого періоду освітня структура високодохідної групи суттєво трансформувалась: майже на 10% збільшилась частка осіб з вищою освітою, і значно зменшилась частка осіб з базовою середньою освітою (5%).

є й досі актуальною. Варто зазначити, що в умовах посилення соціально-економічної нерівності збільшується розрив у показниках здоров'я різних соціальних груп.

Показники стану здоров'я, як і показники освіти населення, можна опосередковано використовувати для визначення змін, що відбуваються в соціально-економічній структурі населення та виявлення вектора її трансформації.

Таблиця 1

Динаміка показників освіти населення різних дохідних груп в Україні в 2002 та 2012 рр.

| Освітній рівень | Дохідні групи | | | | | | | | | |
|-------------------------|---------------|------|-------|------|--------------|------|------------------|------|---------------|------|
| | Злиденні | | Бідні | | Протосередні | | Середньо-дохідні | | Високодохідні | |
| | 2002 | 2012 | 2002 | 2012 | 2002 | 2012 | 2002 | 2012 | 2002 | 2012 |
| Вища | 5,5 | 11,6 | 9,6 | 16,4 | 15,6 | 23 | 26,3 | 33,6 | 36,3 | 44,9 |
| Неповна вища | 16,9 | 14,1 | 19,3 | 19,1 | 24,1 | 21,6 | 28,2 | 24,1 | 26,8 | 26 |
| Повна загальна середня | 45,1 | 54,3 | 38,6 | 47,5 | 32,8 | 41,8 | 28,3 | 33,5 | 24,9 | 23,6 |
| Базова загальна середня | 18,4 | 13,7 | 18,5 | 11,7 | 14,5 | 9,1 | 10,4 | 5,5 | 7,4 | 2,5 |
| Інше | 14,1 | 6,3 | 14 | 5,3 | 13 | 4,5 | 6,8 | 3,3 | 4,6 | 3 |
| Разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Особливе занепокоєння викликає структура населення з вищою освітою за рівнем доходів (рис. 3). Позитивним є те, що у період з 2002 по 2012 рр. серед осіб з вищою освітою суттєво зросла частка осіб з високим і середнім рівнем доходів – із 36,3% до 44,9% та із 26,3% до 36,3% відповідно. Поряд з цим впродовж аналізованого періоду майже вдвічі збільшилась частка злидених і бідних осіб. Як свідчать дані, у 2012 р. майже третина населення з вищою освітою за критерієм матеріального добробуту належала до найменш забезпечених верств, що свідчить про деструктивні зміни в соціально-економічній структурі населення.

Здоров'я як вимір соціально-економічної структури населення. Не викликає сумніву, що існує диференціація показників здоров'я та смертності населення різних соціальних груп, що зумовлено різними умовами життєдіяльності та трудової активності, освітньо-професійними та статусними характеристиками. Незважаючи на те, що у розвинутих країнах вдалося суттєво знизити показники смертності населення, проблема соціально детермінованої смертності

Проблема дослідження взаємозв'язку показників здоров'я населення та його інших соціально-економічних характеристик ускладнюється браком відповідних статистичних даних. Показник середньої очікуваної тривалості життя більш-менш об'єктивно відображає ситуацію зі станом здоров'я населення (рис. 4). Проте, динаміка цього показника є доволі невтішною: незважаючи на поступове його підвищення, починаючи з 1995 р., у 2012 р. навіть не вдалося досягнути показників 1980 р. Причому Україна за показником середньої очікуваної тривалості життя при народженні суттєво відстає від країн Європи (71,5 року) та інших країн з високими показниками Індексу людського розвитку (73,4 року).

Ґрунтовну оцінку соціально-економічної диференціації здоров'я та смертності населення здійснено Н. Левчуком. Дослідником встановлено, що в Україні найвищі шанси мати «гарне здоров'я» мають респонденти з вищою освітою. Зокрема у чоловіків наявність повної вищої освіти підвищує шанси мати добре здоров'я в 1,8 разу порівняно з тими, хто має неповну середню освіту. Поганий стан здоров'я частіше відзначають ті, хто не має повної середньої освіти, та ті, хто має професійно-технічну освіту. У жінок із повною вищою освітою шанси мати гарне здоров'я удвічі вищі, ніж у тих, хто не має повної середньої освіти [5, с. 354].

Доходний вимір соціально-економічної структури населення. У сучасній Україні простежується та сама закономірність, яка характерна для капіталістичних суспільств, коли рівень особистого доходу та рівень середньодушового доходу, як показники рівня життя, тісно корелюють майже з усіма складовими інтегрального індексу соціального стажу людини. В уявленнях наших співвітчизників «ієрархічна драбина» сучасного соціуму побудована за принципом економічної сили, проявом

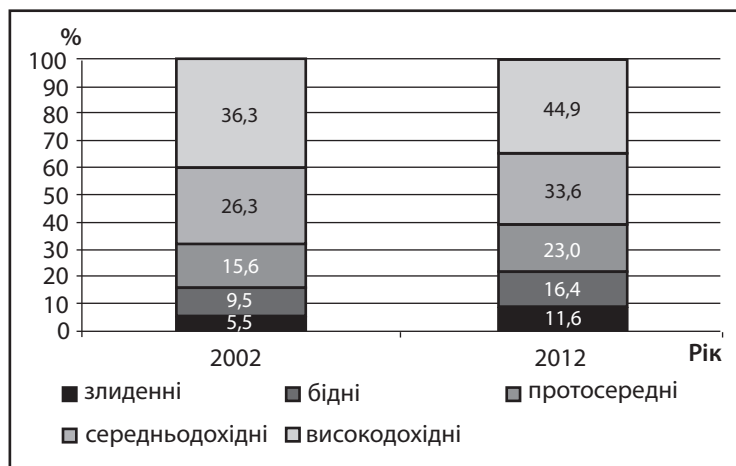


Рис. 3. Динаміка структури населення з вищою освітою різних дохідних груп в Україні в 2002 та 2012 рр.

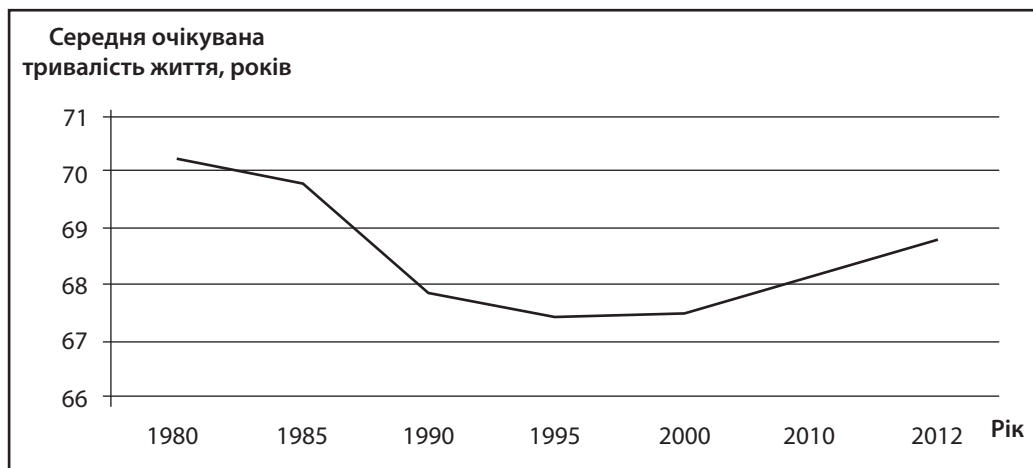


Рис. 4. Динаміка середньої очікуваної тривалості життя при народженні в Україні у 1980 – 2012 рр. [2]

якої є рівень добробуту, а гарантом – стабільний, високий дохід. Водночас досить поширеною є ситуація «статусної неузгодженості», коли рівень доходів не відповідає рівню освіти та кваліфікації, тим самим створюючи підстави для невдоволення та зростання соціальної напруженості.

Важливою проблемою об'єктивного оцінювання рівня матеріального добробуту населення є наявність незареєстрованих доходів, причому у значних масштабах. Незареєстровані доходи не тільки знижують податкові надходження, а й руйнують систему соціального захисту, зводячи до мінімуму ефект від адресної допомоги бідному населенню. Крім того, наявність незареєстрованих доходів порушує принцип соціальної справедливості при розподілі адресних трансфертів [8, с. 225].

Аналізуючи динаміку нерівності, спираючись на коефіцієнт Джині, можна побачити, що протягом 1990-х років рівень диференціації доходів на душу населення збільшився більш, ніж удвічі, потім протягом 2000-х років стабілізувався на рівні 28 та навіть знизився до 26 – 25 у 2009 – 2012 рр. (рис. 5).

Близько половини коштів домогосподарства отримують як заробітну плату, майже третину – як пенсії, стипендії та інші грошові виплати (рис. 6). Можемо стверджувати, що в суспільстві існує серйозна залежність від державних трансфертів і соціальних виплат. Вагомою складовою ресурсів домогосподарств є грошова допомога від родичів, тоді як частка решти складових порівняно незначна.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати аналізу освітнього виміру сучасної соціально-економічної структури, стверджуємо, що здобута освіта має прямий вплив на рівень життя населення України і виступає важливим фактором, який визначає імовірність потрапляння особи у заможні, більш забезпечені дохідні групи. Загальне підвищення освітнього рівня населення засвідчує упевнений поступ нашої країни до постіндустріального суспільства.

Рівень здоров'я та смертності населення детерміновано різними умовами трудової активності та життєдіяльності, освітнім рівнем та професійно-статусними характеристиками. В умовах високого ступеня нерівності життя населення спостерігається тенденція збільшення розриву показників рівня здоров'я серед різних груп населення.

В Україні на даний момент існує потреба у вирішенні проблеми незареєстрованих доходів, які негативно впливають на систему соціального захисту населення та знижують податкові надходження до бюджету. Сьогодні дохід став не тільки формальною ознакою матеріальних можливостей індивіда, значно обмежених раніше чинними соціальними нормами, а й найважливішим соціально-статусним фактором місця людини в соціальній ієрархії, одним із головних чинників соціально-економічної стратифікації.

Отож, як показав проведений аналіз, на даний момент усі три ключові критерії й чинники людського розвитку – освіта, здоров'я і матеріальний добробут – в Україні

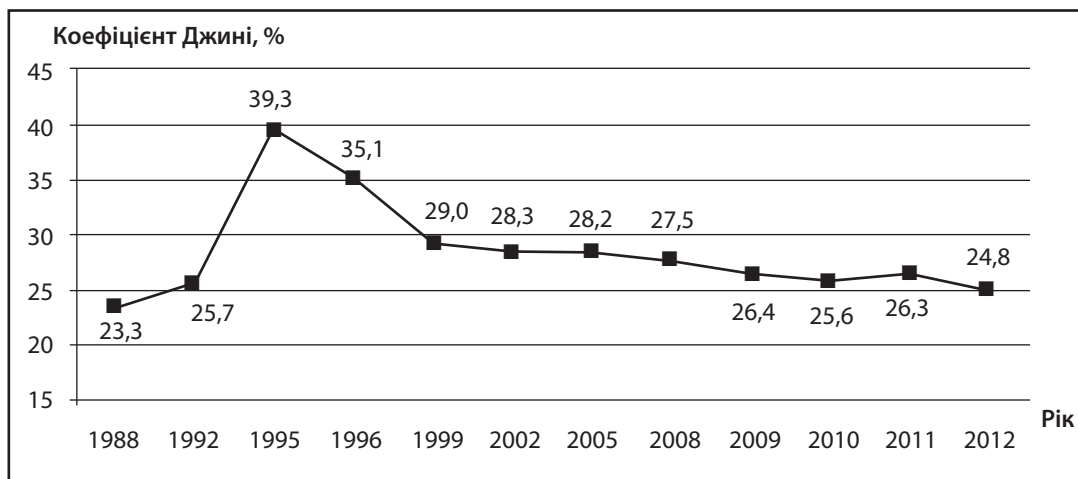


Рис. 5. Динаміка коефіцієнта Джині (децильного, %) в Україні в 1988 – 2012 рр. [3]



Рис. 6. Структура сукупних ресурсів домогосподарств України у 2012 р.

набувають вагомості в процесах соціальної диференціації й надалі будуть виступати визначальними факторами формування соціально-економічної структури населення. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Гришнова О. А.** Людський розвиток в системі пріоритетів регіональної соціально-економічної політики / О. А. Гришнова // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – Івано-Франківськ, 2007. – Вип. 4. – С. 23 – 29.
- За даними Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- За даними Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>
- Курило І. О.** Соціально-економічна структура населення: еволюція, сучасність, трансформації : монографія / І. О. Курило. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2006. – 472 с.
- Левчук Н. М.** Асоціальні явища в Україні в демографічному вимірі / Н. М. Левчук ; відповід. ред. В. С. Стещенко. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2011. – 492 с. – С. 354.
- Пояснювальна записка щодо складових індексів ДЛР за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.undp.org.ua/images/stories/HDR2013/UKR_Ukraine_HDR2013.pdf
- Розподіл населення за рівнем освіти за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Database/Census/databasetree_uk.asp
- Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / Кер. авт. кол. Е. М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.
- Статистичний збірник «Обстеження умов життя домогосподарств України» // Витрати і ресурси домогосподарств України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm/%22
- Dunkan O. D.** Socioeconomic Index for all Occupations / O. D. Dunkan // Occupations and Social Status – 1961. – № 4. – P. 109 – 138.
- Featherman D.** A Refined Model of Occupational Mobility / Featherman David and Robert M. Hauser // Social stratification: class, race, and gender in sociological perspective / ed. by David B. Grusky, Manwai C. Ku and Szonja Szelényi. Boulder, Colo. : Westview Press, 2008. – P. 426 – 436.

12. Spaeth Joe L. Vertical Differentiation among Occupations / Spaeth Joe L. // American Sociological Review. – 1979. – Vol. 44, № 5 (October). – P. 746 – 762.

REFERENCES

- Dunkan, O. D. "Socioeconomic Index for all Occupations". *Occupations and Social Status*, no. 4 (1961): 109-138.
- Featherman, D., and Hauser, R. M. "A Refined Model of Occupational Mobility". In *Social stratification: class, race, and gender in sociological perspective*, 426-436. Boulder, Colo. : Westview Press, 2008.
- Hrshnova, O. A. "Liudskiy rozvytok v systemi priorytetiv regionalnoi sotsialno-ekonomichnoi polityky" [Human development in the system of priorities of regional socio-economic policy]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Ekonomika*, no. 4 (2007): 23-29.
- Kurylo, I. O. *Sotsialno-ekonomichna struktura naselennia: evoliutsiia, suchasnist, transformatsii* [Socio-economic structure of the population: evolution, modernity and transformation]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2006.
- Levchuk, N. M. *Asotsialni iavyscha v Ukraini v demografichnomu vymiri* [Asocial phenomena in Ukraine in demographic terms]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2011.
- "Obstezhennia umov zhyttia domohospodarstv Ukrainy" [HBS Ukraine]. http://ukrstat.org/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm/%22
- "Poiasnivualna zapyska shchodo skladovykh indeksiv DLR za 2013 r." [Explanatory note on index components DLR for 2013]. http://www.undp.org.ua/images/stories/HDR2013/UKR_Ukraine_HDR2013.pdf
- "Rozpodil naselennia za rivnem osvity za danymy Vseukrainskoho perepysu naselennia 2001 r." [Population by level of education according to Census 2001]. http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Database/Census/databasetree_uk.asp
- Stalyi liudskiy rozvytok: zabezpechennia spravdlyvosti* [Sustainable human development: ensuring justice]. Uman: Vizavi, 2012.
- Spaeth, J. L. "Vertical Differentiation among Occupations". *American Sociological Review*, vol. 44, no. 5 (1979): 746-762.
- "Za danymy Derzhavnoho komitetu statystyky" [According to the State Statistics Committee]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- "Za danymy Svitovoho banku" [According to the World Bank]. <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>

Науковий керівник – Гришнова О. А., д-р екон. наук, проф. кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка, головний науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України

ПОНЯТТЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМ ВИВІЛЬНЕННЯ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ

© 2014 СОТНИКОВА Ю. В.

УДК 331.05.005

Сотнікова Ю. В. Поняття еластичності в контексті проблем вивільнення найманих працівників

У статті запропоновано визначити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на діяльність підприємств, а отже, і вивільнення працівників, за допомогою поняття еластичності. Основними внутрішніми факторами, за якими було розраховано еластичність вивільнення, є: розмір середньомісячної заробітної плати, підвищення кваліфікації працівників, а також використання фонду робочого часу на підприємствах різних видів економічної діяльності. Серед зовнішніх факторів було виділено навантаження на вільне робоче місце, кількість зайнятих працівників на підприємствах різних видів економічної діяльності. У ході проведеного аналізу виявлено, що в сільському господарстві, промисловості, будівництві, торгівлі та діяльності транспорту та зв'язку вивільнення працівників може бути замінено на альтернативу – скорочення заробітної плати працівників шляхом скорочення розміру премій, доплат, надбавок та інше. Також визначено, що покращення професійно-кваліфікаційних характеристик працівників дозволяє уникнути їх вивільнення. У таких галузях, як будівництво, торгівля, фінансова діяльність, державне управління збільшення кількості працівників, що претендують на вільне робоче місце, впливає на вивільнення працівників, тобто значна конкуренція на ринку праці дає змогу роботодавцю бути менш відповідальним під час реалізації процедури вивільнення.

Ключові слова: еластичність, вивільнення працівників, фонд робочого часу, навантаження на вільне робоче місце, підвищення кваліфікації.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

Сотнікова Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Osadchaya_Ulya@mail.ru

УДК 331.05.005

UDC 331.05.005

Сотнікова Ю. В. Понятие эластичности в контексте проблем высвобождения наемных работников

В статье предложено определять влияние внешних и внутренних факторов, оказывающих воздействие на деятельность предприятий, а следовательно, и высвобождение работников, с помощью понятия эластичности. Основными внутренними факторами, по которым была рассчитана эластичность высвобождения, являются: размер среднемесячной заработной платы, повышение квалификации работников, а также использование фонда рабочего времени на предприятиях различных видов экономической деятельности. Среди внешних факторов была выделена нагрузка на свободное рабочее место, количество занятых работников на предприятиях различных видов экономической деятельности. В ходе проведенного анализа выявлено, что в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве, торговле и деятельности транспорта и связи высвобождение работников может быть заменено на альтернативу – сокращение заработной платы работников путем сокращения размера премий, доплат, надбавок. Также определено, что улучшение профессионально-квалификационных характеристик работников позволяет избежать высвобождения. В таких отраслях, как строительство, торговля, финансовая деятельность, государственное управление увеличение количества работников, претендующих на свободное рабочее место, влияет на высвобождение работников, то есть значительная конкуренция на рынке труда позволяет работодателю быть менее ответственным при реализации процедуры высвобождения.

Ключевые слова: эластичность, высвобождение работников, фонд рабочего времени, нагрузка на свободное рабочее место, повышение квалификации.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

Сотнікова Юлія Владимировна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Osadchaya_Ulya@mail.ru

Sotnikova Yuliia V. Concept of Flexibility in the Context of Problems of Employees' Dismissal

The paper proposed to determine the influence of external and internal factors that impact business operations, and hence the dismissal of workers, using the concept of flexibility. The main internal factors, based on which the flexibility dismissal was calculated: the average monthly salary, training of employees, and the use of working time fund in enterprises of various economic activities. Among the external factors the working load for one free workplace was singled out, the number of employed workers in enterprises of various economic activities. In the course of the analysis it was revealed that in agriculture, industry, construction, trade, transport and communication activities the layoffs of workers can be replaced by an alternative – a reduction in the wages of workers by reducing the size of bonuses, co-payments, allowances. Also it was determined that the improvement of vocational qualifications of workers can help to avoid dismissal. In industries such as construction, trade, financial services, government increase the number of workers applying for free workplace, affect the dismissal of employees, there is considerable competition in the labor market allows an employer to be less responsible in the implementation procedure of dismissal.

Key words: flexibility, layoffs of workers, working time fund, free working load workplace training.

Pic.: 2. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 8.

Sotnikova Yuliia V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Osadchaya_Ulya@mail.ru

У період економічної нестабільності та спаду вивільнення працівників стає чи не єдиним інструментом скорочення витрат і боротьби з кризовою ситуацією. Дослідження досвідів вивільнення з метою скорочення витрат дозволяє зробити висновок про те, що деякі підприємства розглядають його як елемент загальної стратегії управління працівниками, в такому випадку вивільнення

розглядається як тимчасовий захід, а також реалізація вивільнення як реактивного заходу на кризу. У такому випадку набувають розповсюдження всебічні скорочення кожного відділу, що є найменш ефективними стратегіями вивільнення. Такі скорочення забезпечують стандартизацію самого процесу вивільнення працівників, але не розглядають стратегічне значення різних відділів у загальній

ефективності діяльності підприємств, а також не враховують рівень кваліфікації вивільнюваних працівників. Наприклад, якщо один відділ складається з працівників з високим рівнем кваліфікації, а інший з більш низьким, то в такому випадку стратегія однакового процентного скорочення даних відділів є недоцільною. Журнал Economist описав цю проблему як «Snip, Snip, Oops!» [1, с. 59 – 60].

Одним із ефективних способів скорочення є визначення стратегічного значення кожного окремого підрозділу і працівника для діяльності підприємства. У рамках такого скорочення підприємства повинні забезпечити збереження ключових працівників – тобто тих, хто в найближчі роки забезпечить реалізацію бізнес-стратегії з урахуванням особливостей зовнішнього середовища та внутрішніх наявних ресурсів.

Вивільнення працівників реалізується в рамках інституційних та ресурсних обмежень. Аналіз вітчизняних і закордонних джерел дозволив виявити основні внутрішні фактори, що впливають на кількість вивільнених працівників, серед яких можна виділити:

- ✦ *фінансові* (розмір заробітної плати працівників, результат економічної діяльності підприємств і інше);
- ✦ *організаційні* (використання фонду робочого часу працівниками, продуктивність праці);
- ✦ *нормативно-правові* (внутрішні документи підприємства, в яких позначені засади вивільнення працівників на підприємстві, наприклад, колективний договір);
- ✦ *інформаційні* (наявність каналу обміну інформацією на всіх рівнях ієрархії);
- ✦ *кадрові* (професійно-кваліфікаційні характеристики працівників, відповідність знань, умінь та навичок особливостям виробництва);
- ✦ *обмеження соціально-психологічного характеру* (вплив вивільнення на морально-психологічний стан у колективі, можливість виникнення синдрому того, що вижив).

До основних зовнішніх факторів належать кількість зайнятих працівників, навантаження незайнятих трудовою діяльністю на вільне робоче місце.

Для того, щоб визначити, як зміна певного з перелічених факторів позначається на вивільненні працівників, пропонується скористатись поняттям еластичності [2, 3]. Кожний з факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх, різною мірою впливає на динаміку вивільнення. Кількісну оцінку функцій реакції на зміну характеризує коефіцієнт еластичності, який визначає чуттєвість кількості вивільнених працівників до зміни певного фактора (внутрішнього або зовнішнього по відношенню до діяльності підприємства) [4].

Пропонується виділити основні види еластичності вивільнення працівників в залежності від того фактору, який здійснює вплив на вивільнення (рис. 1). На рис. 2 представлено загальну формулу розрахунку для всіх видів еластичності вивільнення.

Визначення еластичності вивільнення найманих працівників дозволить підприємствам промислово-розвинених регіонів України визначати фактори, що здійснюють безпосередній вплив на процес вивільнення, а також визначати його кількісне значення. При цьому чим більш високим є коефіцієнт еластичності, тим більш впливовим є зовнішній або внутрішній (по відношенню до діяльності

підприємства) фактор на зміну рівня вивільнення працівників з підприємств, установ та організацій.

Розрахунок еластичності вивільнення по заробітній платі, використанні фонду робочого часу, підвищенні кваліфікації працівників, кількості зайнятих і навантажених на вільне робоче місце за видами економічної діяльності представлені нижче (табл. 1 – табл. 5). Вибір факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, за якими проведено розрахунок еластичності вивільнення, відбувся, по-перше, на основі робіт вітчизняних і закордонних авторів, які досліджували проблему вивільнення [5, 6, 7], та, по-друге, виходячи з наявної статистичної інформації щодо вивільнених працівників за різними видами економічної діяльності вітчизняних підприємств [8].

За результатами проведених розрахунків можна зробити такі висновки:

- ✦ підвищення розміру заробітної плати в таких галузях, як сільське господарство, промисловість, будівництво, торгівля та діяльність транспорту та зв'язку, призводить до збільшення кількості вивільнених працівників. Така тенденція спостерігається при одночасному зростанні в певний період як кількості вивільнених працівників, так і розміру заробітної плати в галузі. Якщо ж у галузі відбувається підвищення заробітної плати при зменшенні рівня вивільнення з підприємств, то вивільнення є нееластичним по відношенню до заробітної плати;
- ✦ збільшення кількості працівників, які підвищили кваліфікацію, не має суттєвого впливу на зміну кількості вивільнених працівників. Однак можна виявити таку тенденцію: збільшення кількості працівників, які підвищили кваліфікацію в сільському господарстві, торгівлі та державному управлінні, має зв'язок зі зменшенням кількості вивільнених працівників. Та зменшення рівня підвищення кваліфікації серед працівників не тягне за собою підвищення рівня вивільнення з підприємств;
- ✦ отримані коефіцієнти еластичності вивільнення по використанні фонду робочого часу близькі до нуля, що свідчить про те, що зміна використання робочого часу працівниками різних галузей не впливає на кількість вивільнених працівників у цих галузях;
- ✦ збільшення кількості працівників, які претендують на вакантне робоче місце, приводить до зниження рівня вивільнення працівників. Ця тенденція може бути обумовлена тим, що негативні процеси на ринку праці зумовлюють працівників підприємств, установ працювати більш продуктивно та «триматись» за своє робоче місце;
- ✦ отримані коефіцієнти еластичності вивільнення по кількості зайнятих працівників близькі до нуля, що свідчить про те, що зміна кількості зайнятих працівників у різних галузях не здійснює вплив на кількість вивільнених працівників у цих галузях.

ВИСНОВКИ

Вивільнення є еластичним (тобто коефіцієнт еластичності більший за одиницю) по відношенню до заробітної плати у таких галузях, як сільське господарство, промисловість, будівництво, торгівля та діяльність транспорту та зв'язку. Тобто в цих галузях вивільнення працівників

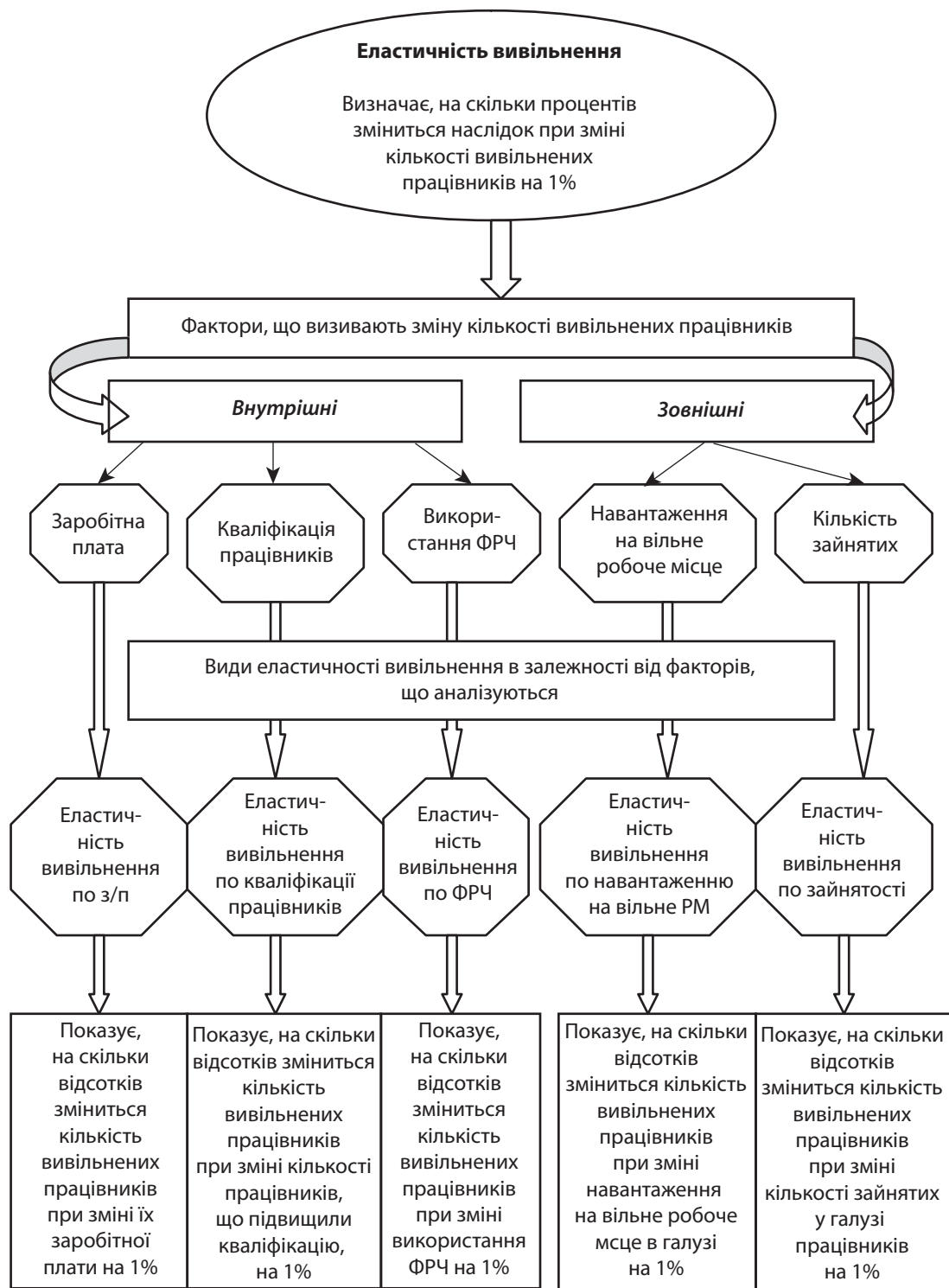


Рис. 1. Види еластичності вивільнення

з метою скорочення витрат може бути замінено на альтернативу – скорочення заробітної плати працівників шляхом скорочення розміру премій, доплат, надбавок і інше.

Також вивільнення є еластичним по відношенню до підвищення кваліфікації працівників у сільському господарстві, торгівлі та державному управлінні. Тобто покращення професійно-кваліфікаційних характеристик працівників дозволяє уникнути їх вивільнення. Вивільнення є еластичним по відношенню і до навантаження на вільне робоче місце на зовнішньому ринку праці. У таких галузях, як будівництво, торгівля, фінансова діяльність, державне

управління збільшення кількості працівників, які претендують на вільне робоче місце, впливає на вивільнення працівників. Коефіцієнт еластичності вивільнення підтвердив доцільність використання альтернативних вивільненню заходів (наприклад, зменшення заробітної плати, навчання або перепідготовка працівників). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Snip, snip, oops! // The Economist. – 2001. – № 2. – Рр. 59 – 60.

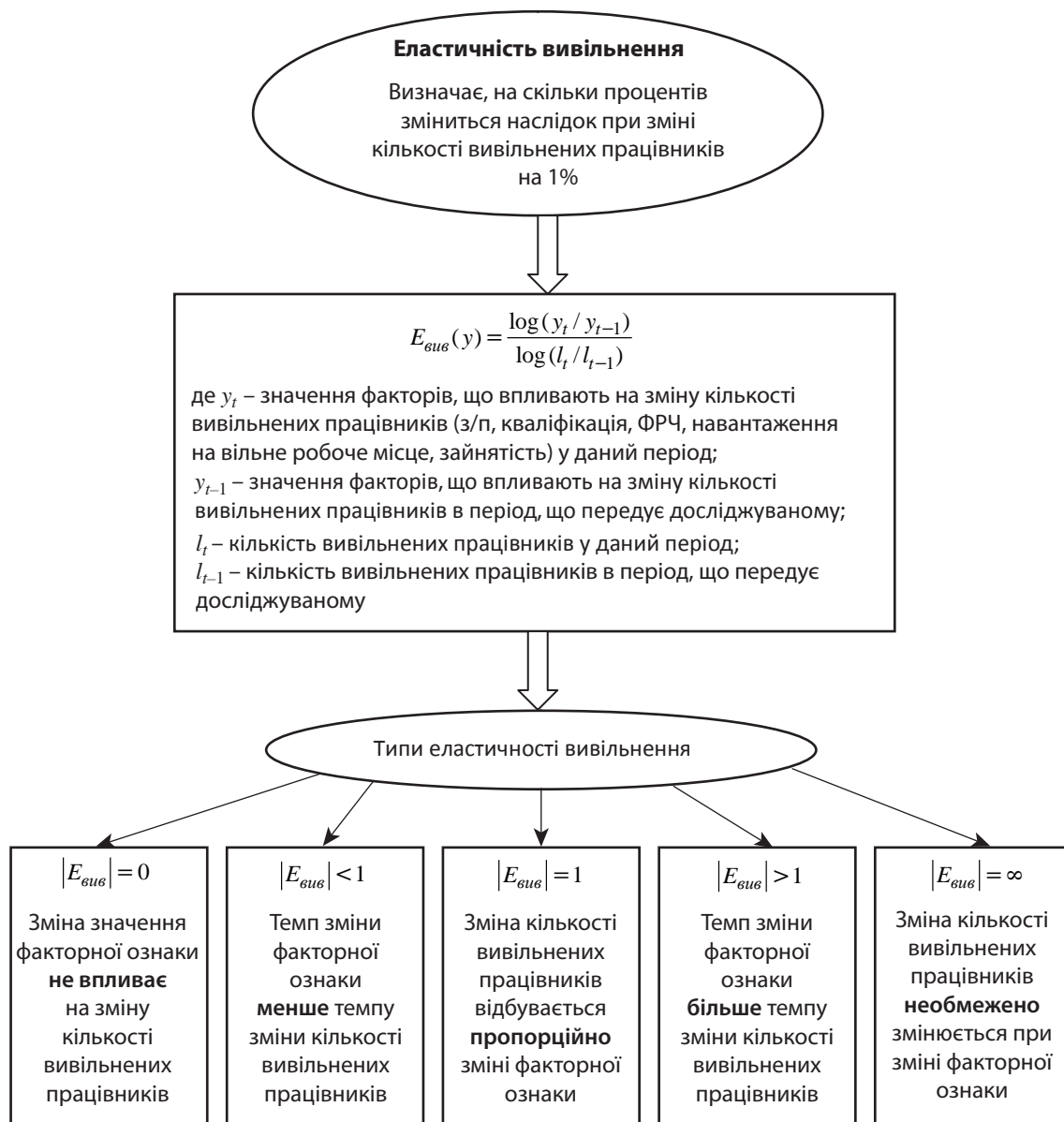


Рис. 2. Методика розрахунку еластичності вивільнення працівників

Таблиця 1

Еластичність вивільнення по заробітній платі

| Вид економічної діяльності | Вивільнення | | | | Заробітна плата | | | | Еластичність вивільнення | | |
|-------------------------------------|-------------|------|------|------|-----------------|------|------|------|--------------------------|--------------|-------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2012 | 2011 | 2010 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. Сільське господарство | 6,7 | 4,2 | 5,1 | 3,7 | 1206 | 1430 | 1800 | 2023 | -0,3 | 1,18 | -0,3 |
| 2. Промисловість | 83,2 | 27,4 | 29,5 | 25,3 | 2117 | 2580 | 3120 | 3500 | -0,7 | 2,5 | -0,17 |
| 3. Будівництво | 11,1 | 5,1 | 5,5 | 3,8 | 1511 | 1754 | 2251 | 2491 | -0,2 | 3, | -0,19 |
| 4. Торгівля | 15,4 | 5,5 | 5,4 | 4,3 | 1565 | 1874 | 2339 | 2696 | -0,6 | -12,0 | -0,1 |
| 5. Діяльність готелів і ресторанів | 1,2 | 0,7 | 0,7 | 0,4 | 1267 | 1455 | 1777 | 2057 | -0,2 | - | -0,2 |
| 6. Діяльність транспорту та зв'язку | 9,1 | 6,9 | 7,4 | 6,3 | 2409 | 2726 | 3138 | 3474 | -0,6 | 2,01 | -0,4 |
| 7. Фінансова діяльність | 15,8 | 11,3 | 7 | 8,7 | 4038 | 4601 | 5340 | 5954 | 0,5 | -0,3 | -0,3 |
| 8. Операції з нерухомим майном | 10,9 | 5,7 | 8,5 | 10,7 | 2231 | 2436 | 2935 | 3436 | 0,6 | 0,46 | -0,1 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|------------------------|------|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 9. Державне управління | 10,2 | 9,7 | 20,8 | 19,4 | 2513 | 2747 | 3053 | 3442 | -1,7 | 0,13 | -1,8 |
| 10. Освіта | 3,5 | 2,5 | 4,8 | 4,1 | 1611 | 1889 | 2081 | 2527 | -1,2 | 0,1 | -0,4 |
| 11. Охорона здоров'я | 3,4 | 2,6 | 6,9 | 21,2 | 1307 | 1631 | 1778 | 2201 | 0,1 | 0,08 | -0,8 |

Таблиця 2

Еластичність вивільнення по підвищенні кваліфікації працівників

| Вид економічної діяльності | Вивільнення | | | | Підвищення кваліфікації | | | | Еластичність вивільнення | | |
|-------------------------------------|-------------|------|------|------|-------------------------|-------|-------|-------|--------------------------|-------|-------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2012 | 2011 | 2010 |
| 1. Сільське господарство | 6,7 | 4,2 | 5,1 | 3,7 | 5,2 | 5,3 | 6 | 6,1 | -0,05 | 0,6 | 2,0 |
| 2. Промисловість | 83,2 | 27,4 | 29,5 | 25,3 | 351,5 | 389,9 | 399,1 | 402,7 | -0,05 | 0,3 | -0,1 |
| 3. Будівництво | 11,1 | 5,1 | 5,5 | 3,8 | 14 | 14,4 | 14,1 | 15,8 | -0,3 | -0,3 | -0,03 |
| 4. Торгівля | 15,4 | 5,5 | 5,4 | 4,3 | 10,6 | 11,7 | 13,5 | 14,6 | -0,3 | -7,8 | -0,09 |
| 5. Діяльність готелів і ресторанів | 1,2 | 0,7 | 0,7 | 0,4 | 0,9 | 1,4 | 1,2 | 1,1 | 0,1 | - | -0,82 |
| 6. Діяльність транспорту та зв'язку | 9,1 | 6,9 | 7,4 | 6,3 | 110,5 | 107,7 | 108,8 | 111,2 | -0,1 | 0,1 | 0,09 |
| 7. Фінансова діяльність | 15,8 | 11,3 | 7 | 8,7 | 23,3 | 28,5 | 23,4 | 22,7 | -0,1 | 0,4 | -0,6 |
| 8. Операції з нерухомим майном | 10,9 | 5,7 | 8,5 | 10,7 | 21,6 | 25,5 | 26,8 | 30,1 | 0,5 | 0,1 | -0,2 |
| 9. Державне управління | 10,2 | 9,7 | 20,8 | 19,4 | 54,8 | 66,3 | 72 | 84,1 | -2,2 | 0,1 | -3,8 |
| 10. Освіта | 3,5 | 2,5 | 4,8 | 4,1 | 156,9 | 162 | 177,7 | 181,8 | 0,14 | -0,14 | 0,53 |
| 11. Охорона здоров'я | 3,4 | 2,6 | 6,9 | 21,2 | 120,8 | 118,8 | 121,8 | 132,3 | 0,02 | 0,07 | 0,06 |

Таблиця 3

Еластичність вивільнення по використанні фонду робочого часу працівників

| Вид економічної діяльності | Вивільнення | | | | Використання фонду робочого часу, % | | | | Еластичність вивільнення | | |
|-------------------------------------|-------------|------|------|------|-------------------------------------|------|------|------|--------------------------|-------|--------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2012 | 2011 | 2010 |
| 1. Сільське господарство | 6,7 | 4,2 | 5,1 | 3,7 | 88,8 | 88,6 | 90,4 | 90,6 | -0,006 | 0,10 | 0,004 |
| 2. Промисловість | 83,2 | 27,4 | 29,5 | 25,3 | 78,2 | 82,5 | 84,5 | 84,7 | -0,015 | 0,3 | -0,05 |
| 3. Будівництво | 11,1 | 5,1 | 5,5 | 3,8 | 71 | 76 | 82,8 | 83,1 | -0,009 | 1,13 | -0,09 |
| 4. Торгівля | 15,4 | 5,5 | 5,4 | 4,3 | 85,8 | 89,1 | 91,4 | 92,3 | -0,043 | -1,4 | -0,04 |
| 5. Діяльність готелів і ресторанів | 1,2 | 0,7 | 0,7 | 0,4 | 84,4 | 87,7 | 89,5 | 90,4 | -0,017 | - | -0,07 |
| 6. Діяльність транспорту та зв'язку | 9,1 | 6,9 | 7,4 | 6,3 | 82,3 | 85,1 | 86,7 | 86,7 | - | 0,26 | -0,1 |
| 7. Фінансова діяльність | 15,8 | 11,3 | 7 | 8,7 | 88,3 | 89,9 | 91,3 | 91,7 | 0,02 | -0,03 | -0,1 |
| 8. Операції з нерухомим майном | 10,9 | 5,7 | 8,5 | 10,7 | 85,8 | 86,5 | 88,5 | 89 | 0,02 | 0,057 | -0,01 |
| 9. Державне управління | 10,2 | 9,7 | 20,8 | 19,4 | 86,6 | 87 | 87,4 | 87,7 | -0,04 | 0,006 | -0,1 |
| 10. Освіта | 3,5 | 2,5 | 4,8 | 4,1 | 85,7 | 85,9 | 86,3 | 86,3 | - | 0,007 | -0,006 |
| 11. Охорона здоров'я | 3,4 | 2,6 | 6,9 | 21,2 | 87,6 | 87,8 | 87,9 | 88 | 0,00 | 0,001 | -0,008 |

2. Лапушинская Г. К. Микроэкономика для менеджеров: концепция эластичности / Г. К. Лапушинская, Т. Ю. Баженова. – М.: Экзамен, 2003. – 253 с.

3. Аношкина Л. И. Маркетинг / Л. И. Антошкина. – Донецк: Юго-Восток, 2012. – 204 с.

4. Щаболтас Є. До питання оцінки еластичності попиту в маркетингу / Є. Щаболтас // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 84 – 87.

5. Высвобождение рабочей силы в условиях интенсификации производства / Под. ред. Сепалева О. К. – М.: Самиздат, 1988. – 180 с.

6. Гагарский В. Оптимизация численности персонала – один из методов сокращения издержек бизнеса / В. Гагарский // Корпоративный менеджмент. – 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/people/staff_reduction.shtml

Таблиця 4

Еластичність вивільнення по навантаженню на вільне робоче місце

| Вид економічної діяльності | Вивільнення | | | | Навантаження | | | | Еластичність вивільнення | | |
|-------------------------------------|-------------|------|------|------|--------------|------|------|------|--------------------------|-------|-------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2012 | 2011 | 2010 |
| 1. Сільське господарство | 6,7 | 4,2 | 5,1 | 3,7 | 6,4 | 5,3 | 5,48 | 5,8 | -0,17 | 0,10 | 0,39 |
| 2. Промисловість | 83,2 | 27,4 | 29,5 | 25,3 | 1,6 | 1,3 | 1,3 | 1,5 | -0,47 | 0,81 | 0,22 |
| 3. Будівництво | 11,1 | 5,1 | 5,5 | 3,8 | 5,3 | 4,07 | 3,5 | 3,2 | 0,24 | -2,02 | 0,34 |
| 4. Торгівля | 15,4 | 5,5 | 5,4 | 4,3 | 2,0 | 1,9 | 2,05 | | - | -3,58 | 0,04 |
| 5. Діяльність готелів і ресторанів | 1,2 | 0,7 | 0,7 | 0,4 | 35,5 | 25,1 | 23,2 | 24,3 | -0,08 | - | 0,64 |
| 6. Діяльність транспорту та зв'язку | 9,1 | 6,9 | 7,4 | 6,3 | 1,0 | 1,1 | 1,62 | 1,8 | -0,6 | 4,5 | -0,3 |
| 7. Фінансова діяльність | 15,8 | 11,3 | 7 | 8,7 | 0,8 | 1,8 | 1 | 0,8 | -1,02 | 1,22 | -2,2 |
| 8. Операції з нерухомим майном | 10,9 | 5,7 | 8,5 | 10,7 | 0,3 | 0,5 | 0,5 | 0,62 | 0,19 | 0,38 | -0,44 |
| 9. Державне управління | 10,2 | 9,7 | 20,8 | 19,4 | 0,25 | 0,3 | 0,42 | 0,45 | -0,7 | 0,37 | -5,0 |
| 10. Освіта | 3,5 | 2,5 | 4,8 | 4,1 | 2,4 | 2,8 | 2,4 | 2,2 | 0,65 | -0,21 | -0,4 |
| 11. Охорона здоров'я | 3,4 | 2,6 | 6,9 | 21,2 | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,65 | 0,16 | 0,12 | -1,09 |

Таблиця 5

Еластичність вивільнення по кількості зайнятих працівників

| Вид економічної діяльності | Вивільнення | | | | Зайнятість | | | | Еластичність вивільнення | | |
|-------------------------------------|-------------|------|------|------|------------|-------|-------|--------|--------------------------|-------|--------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2012 | 2011 | 2010 |
| 1. Сільське господарство | 6,7 | 4,2 | 5,1 | 3,7 | 510,3 | 526,4 | 504,8 | 504,1 | 0,004 | 0,465 | 0,02 |
| 2. Промисловість | 83,2 | 27,4 | 29,5 | 25,3 | 2846 | 2898 | 2842 | 2762 | 0,184 | -0,43 | 0,02 |
| 3. Будівництво | 11,1 | 5,1 | 5,5 | 3,8 | 342,5 | 355,8 | 323,4 | 296,6 | 0,233 | -0,26 | 0,03 |
| 4. Торгівля | 15,4 | 5,5 | 5,4 | 4,3 | 953,4 | 959,9 | 950,1 | 1008,9 | -0,26 | -0,06 | -0,07 |
| 5. Діяльність готелів і ресторанів | 1,2 | 0,7 | 0,7 | 0,4 | 106,7 | 108,4 | 103,7 | 105,9 | -0,03 | - | -0,03 |
| 6. Діяльність транспорту та зв'язку | 9,1 | 6,9 | 7,4 | 6,3 | 930,5 | 958,7 | 936,5 | 938,5 | -0,01 | -0,1 | -0,004 |
| 7. Фінансова діяльність | 15,8 | 11,3 | 7 | 8,7 | 320,3 | 299,8 | 310 | 307,7 | -0,03 | -0,1 | 0,16 |
| 8. Операції з нерухомим майном | 10,9 | 5,7 | 8,5 | 10,7 | 706,9 | 697,5 | 702,1 | 699,6 | -0,01 | 0,073 | -0,005 |
| 9. Державне управління | 10,2 | 9,7 | 20,8 | 19,4 | 653,4 | 681,8 | 633,3 | 641,6 | -0,18 | -0,19 | -2,5 |
| 10. Освіта | 3,5 | 2,5 | 4,8 | 4,1 | 1698 | 1726 | 1719 | 1730 | -0,03 | -0,00 | 0,017 |
| 11. Охорона здоров'я | 3,4 | 2,6 | 6,9 | 21,2 | 1348 | 1334 | 1315 | 1284 | -0,02 | -0,01 | 0,018 |

7. Caves R. E. Fat: The Displacement of Nonproduction Workers from U.S. Manufacturing Industries / R. E. Caves, M. B. Krepps // Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics. – 1993. – №.2. – P. 227 – 288.

8. Праця України / Держкомстат України. – К.: Держаналітиформ, 2012. – 343 с.

REFERENCES

Antoshkina, L. I. *Marketing* [Marketing]. Donetsk: Yugo-Vostok, 2012.

Caves, R. E., and Krepps, M. B. "Fat: The Displacement of Nonproduction Workers from U. S. Manufacturing Industries". *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 2 (1993): 227-288.

Gagarskiy, V. "Optimizatsiia chislennosti personala – odin iz metodov sokrashcheniia izderzhkek biznesa" [Headcount optimization

tion - one of the ways to reduce business costs]. http://www.cfin.ru/management/people/staff_reduction.shtml

Lapushinskaia, G. K., and Bazhenova, T. Yu. *Mikroekonomika dlia menedzherov: kontseptsiiia elastichnosti* [Microeconomics for managers: the concept of elasticity]. Moscow: Ekzamen, 2003.

Pratsia Ukrainy [Labor Ukraine]. Kyiv: Derzhanalitinform, 2012.

"Snip, snip, oops!". *The Economist*, no. 2 (2001): 59-60.

Shchabol'tas, I.E. "Do pytannia otsinky elastichnosti popytu v marketynhu" [On the issue of demand elasticity estimates in marketing]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2005): 84-87.

Vysvobozhdenie rabochey sily v usloviakh intensifikatsii proizvodstva [The release of the labor force in the intensification of production]. Moscow: Samizdat, 1988.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

© 2014 ОЛІХОВСЬКИЙ В. Я.

УДК 336.22

Оліховський В. Я. Шляхи оптимізації податкового навантаження на оплату праці

Податкове навантаження на фонд оплати праці в Україні складається з нарахувань єдиного соціального внеску, утримань із заробітної плати – єдиного соціального внеску і податку на доходи фізичних осіб та становить від 55% до 68%. Усі нарахування і утримання, платниками яких є як працедавець, так і працівник, до бюджету переказує підприємство, яке виплачує заробітну плату та виконує функцію податкового агента. Заробітна плата та відрахування на соціальні заходи – як елементи собівартості продукції (робіт або послуг) – займають вагоме місце у плануванні витрат підприємства, зменшення яких дає йому змогу оптимізувати податкові платежі. Питання оптимізації податкового навантаження на оплату праці, як одного з елементів податкового планування, залишається недостатньо висвітленим в економічній літературі та потребує подальшого вивчення. У статті розглянуто проблеми податкового навантаження на фонд оплати праці, а також сутність, завдання, особливості аутсорсингу та його впливу на рівень платежів, пов'язаних з оплатою праці. З погляду податкового планування досліджено шляхи оптимізації податкового навантаження на оплату праці.

Ключові слова: заробітна плата, фонд оплати праці, податки, податкове навантаження, податкове планування, аутсорсинг.

Табл.: 1. Формул: 2. Бібл.: 13.

Оліховський Володимир Ярославович – здобувач, кафедра обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olihovskiyv@ukr.net

УДК 336.22

UDC 336.22

Олиховский В. Я. Пути оптимизации налоговой нагрузки на оплату труда

Olihovskiy Volodymyr Ya. Ways to Optimize the Tax Burden on Labor

Налоговая нагрузка на фонд оплаты труда в Украине состоит из начислений единого социального взноса, удержаний из заработной платы – единого социального взноса и налога на доходы физических лиц и составляет от 55% до 68%. Все начисления и удержания, плательщиками которых являются как работодатель, так и работник, в бюджет перечисляет предприятие, выплачивающее заработную плату и выполняющее функцию налогового агента. Заробітна плата та отчисления на социальные мероприятия – как элементы себестоимости продукции (работ или услуг) – занимают важное место в планировании расходов предприятия, уменьшение которых позволяет ему оптимизировать налоговые платежи. Вопросы оптимизации налоговой нагрузки на оплату труда, как одного из элементов налогового планирования, остаются недостаточно освещенными в экономической литературе и требуют дальнейшего изучения. В статье рассмотрены проблемы налоговой нагрузки на фонд оплаты труда, а также сущность, задачи, особенности аутсорсинга и его влияния на уровень платежей, связанных с оплатой труда. С точки зрения налогового планирования исследованы пути оптимизации налоговой нагрузки на оплату труда.

The tax burden on the wage fund in Ukraine consists of a single social contribution charges, deductions from wages – single social contribution and income tax for individuals and ranges from 55% to 68%. All charges and deductions, which are paid by both the employer and the employee, the company is paying the budget. This pays out the wages and performs the function of a tax agent. Salaries and social events – as elements of cost of goods (works or services) – play an important role in planning the company's costs, reduction which allows it to optimize tax payments. The questions of optimization of the tax burden on labor, as an element of tax planning remains underexposed in the economic literature and require further study. The article reviews the problems of the tax load on the payroll and the nature, objectives, peculiarities of outsourcing and its impact on the level of payments related to salaries. From the point of view of tax planning the ways to optimize the tax burden on labor were studied.

Key words: wages, payroll taxes, the tax burden, tax planning, outsourcing.

Tabl.: 1. Formulae: 2. Bibl.: 13.

Ключевые слова: заработная плата, фонд оплаты труда, налоги, налоговая нагрузка, налоговое планирование, аутсорсинг.

Табл.: 1. Формул: 2. Библ.: 13.

Олиховский Владимир Ярославович – соискатель, кафедра учета и анализа, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: olihovskiyv@ukr.net

Olihovskiy Volodymyr Ya. – Applicant, Department of Accounting and Analysis, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: olihovskiyv@ukr.net

З а сучасної системи оподаткування податкове навантаження на фонд оплати праці становить від 55% до 68%. Головна причина цього – надмірно високі ставки податків і внесків, які зобов'язані сплачувати працедавці в Україні. Це змушує підприємства шукати можливі шляхи його зменшення.

Проблеми податкового навантаження на фонд оплати праці, а також сутності, завдань, особливостей аутсорсингу та його впливу на рівень податкових платежів, пов'язаних з оплатою праці, досліджували у своїх працях закордонні та вітчизняні економісти, зокрема: Аникин Б. А., Дідух О. В., Іванов Ю. Б., Іванчук Н. В., Єлісєєв А. В., Загородній А. Г., Куцин Є. М., Меліхова Т. О., Партин Г. О., Писарчук О. С., Підлужний М. П., Рудая І. А., Царенко О. В., Якимів А. І. та

ін.[1; 6 – 9; 13]. Однак, незважаючи на досить велику кількість праць, питання оптимізації податкового навантаження на оплату праці, як елемента податкового планування, залишається недостатньо висвітленим в економічній літературі та потребує подальшого вивчення.

Мета статті – з погляду податкового планування дослідити шляхи оптимізації податкового навантаження на оплату праці.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108/95–ВР, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник чи уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу [12].

Заробітна плата та відрахування на соціальні заходи – як елементи собівартості продукції (робіт або послуг) – займають вагомe місце у плануванні витрат підприємства, зменшуючи які, підприємство має змогу оптимізувати витрати та податки, а в майбутньому збільшити прибутки і конкурентоспроможність на ринку товарів і послуг.

Від рівня податкового навантаження на заробітну плату значною мірою залежить допустимий розмір оплати праці, який підприємство має змогу встановити для її виплати. Адже зі збільшенням фонду оплати праці відповідно збільшуються відрахування до фондів соціального страхування та утримання єдиного соціального внеску (ЄСВ), а також податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Джерелом усіх цих нарахувань є фонд оплати праці.

Базою для справляння ЄСВ (як у частині нарахування, так і в частині утримання), відповідно до ст. 7 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI, є нарахована заробітна плата за видами виплат, що включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати. До бази для нарахування та утримання ЄСВ включаються також лікарняні та винагороди за договорами цивільно-правового характеру [11].

Заробітна плата є об'єктом обкладення ПДФО (п. 164.2 Податкового кодексу України (далі – ПКУ)). З метою оподаткування ПДФО під заробітною платою розуміють основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, що виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму (п.п. 14.1.48 ПКУ) [10].

У зв'язку з цим податкове навантаження на фонд оплати праці складається: як з податкового навантаження на заробітну плату працівника, так і з податкового навантаження на фонд оплати праці підприємства.

Податкове навантаження на заробітну плату працівника дає змогу визначити частку утриманих податків і внесків із заробітної плати та розраховується за формулою (1):

$$ПНЗП = (УЄСВ + УПДФО) / ЗП \cdot 100\%, \quad (1)$$

де ПНЗП – податкове навантаження на заробітну плату працівника, %; УЄСВ – утриманий єдиний соціальний внесок із заробітної плати працівника, грн.; УПДФО – утриманий податок на доходи фізичних осіб із заробітної плати працівника, грн.; ЗП – нарахована заробітна плата, грн.

Податкове навантаження на фонд оплати праці підприємства відображає частку сплачених внесків із заробітної плати та розраховується за формулою (2):

$$ПНФОП = НЄСВ / ФОП \cdot 100\%, \quad (2)$$

де ПНФОП – податкове навантаження на фонд оплати праці підприємства, %; НЄСВ – нарахований єдиний соціальний внесок на фонд оплати працівників, грн.; ФОП – фонд оплати праці підприємства, грн.

Враховуючи вищесказане, великого значення набувають характер виплати заробітної плати і вибір форм відносин із працівниками та їх вплив на податкове навантаження та витрати підприємства. Результати представлено в *табл. 1*.

Розглянемо детальніше види відносин із працівниками.

При нарахуванні та виплаті заробітної плати штатного працівника чи сумісника підприємство зобов'язане:

- ✦ нарахувати єдиний соціальний внесок (ставка якого залежить від класу професійного ризику виробництва страхувальника з урахуванням виду його економічної діяльності та становить від 36,76% до 49,7% бази нарахування єдиного соціального внеску);
- ✦ утримати із заробітної плати працівника єдиний соціальний внесок 3,6%;
- ✦ утримати із заробітної плати працівника податок на доходи фізичних осіб 15% (17%).

Усі нарахування і утримання, платниками яких є як працедавець, так і працівник, до бюджету переказує підприємство, яке виплачує заробітну плату, тобто виконує функцію податкового агента.

Таким чином, щоб виплатити працівнику, наприклад, 5000 грн заробітної плати, підприємству необхідно сплатити податків і внесків до бюджету на суму від 3345,13 грн до 4134,74 грн. Виходячи з даних, наведених у *табл. 1* на 1 гривню виплаченої заробітної плати припадає від 0,67 грн до 0,83 грн податків і зборів.

З метою оптимізації податкового навантаження на оплату праці, підприємство:

Таблиця 1

Порівняння податкового навантаження по характеру виплати заробітної плати та за вибором виду відносин із працівником

| Вид відносин із працівником | Витрати (у т. ч. податкові), грн | Зарплата до видачі, грн | Разом витрат, грн | Податкове навантаження (гр. 5 / гр. 6) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|----------------------------------------|
| Трудові (працівник оформлений як штатний працівник або сумісник) | Від 3345,13 до 4134,74 (нарахування та утримання ЄСВ і ПДФО) | 5000 | від 8345,13 до 9134,74 | від 0,67 до 0,83 |
| Цивільно-правові (оформлення працівника як суб'єкта підприємницької діяльності, платника єдиного податку) | Третя група платників єдиного податку (ставка 5%) – 708,05 (ЄСВ – 422,65; єдиний податок – 285,40) | 5000 | 5708,05 | 0,14 |
| | П'ята група платників єдиного податку (ставка 10%) – 1025,16 (ЄСВ – 422,65; єдиний податок – 602,52) | 5000 | 6025,16 | 0,21 |
| Аутсорсинг (аутстафінг) | 1518 (податки, послуги аутстафінгу) | 5000 | 6518 | 0,30 |

- ✦ виводить за штат працівників з подальшим оформленням їх як суб'єктів підприємницької діяльності та укладає з ними цивільно-правові договори;
- ✦ виводить за штат працівників з подальшим оформленням їх до штату компанії-провайдера.

Отже, працівник підприємства переходить на спрощену систему оподаткування (третя або п'ята група платників єдиного податку), надає послуги підприємству та отримує «заробітну плату» у вигляді доходів і сплачує єдиний податок і нарахований єдиний соціальний внесок (34,7%). Перша та друга група платників єдиного податку не мають права надавати послуги юридичним і фізичним особам на загальній системі оподаткування. Усі інші податки і платежі при таких розрахунках не використовуються. Важливим є те, що з цієї суми ЄСВ і ПДФО не утримуються. Сума єдиного податку для третьої групи становить: 3% доходу – у разі сплати податку на додану вартість (ПДВ) згідно з Податковим Кодексом України (ПКУ) або 5% доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку. Для п'ятої групи ставка єдиного податку становить 7% доходу – у разі сплати ПДВ згідно з ПКУ або 10% доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку. Обмеження, що діють для третьої і п'ятої груп платників єдиного податку, такі:

- ✦ кількість найманих працівників не повинна перевищувати 20 осіб;
- ✦ обсяг доходу за календарний рік повинен не перевищувати: для 3 групи – 3000 тис. грн; для 5 групи – 20 000 тис. грн.

Відповідно до п. 291.5 ПКУ, платниками єдиного податку не можуть бути суб'єкти господарювання, які здійснюють: діяльність з організації, проведення азартних ігор; обмін іноземної валюти; виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива та столових вин); видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення (крім виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних і побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння); видобуток, реалізацію корисних копалин, крім реалізації корисних копалин місцевого значення; діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами; діяльність з управління підприємствами; діяльність з надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності) та зв'язку (крім діяльності, що не підлягає ліцензуванню); діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату; діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату; діяльність з організації, проведення гастрольних заходів; здійснюють технічні випробування та дослідження; діяльність у сфері аудиту; надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів. А також страхові (перестрахові) брокери, реєстратори цінних паперів; фізичні особи – нерезиденти; суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного подат-

ку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин) [10].

Одним із елементів податкового планування, який дає змогу підприємству зменшити податкове навантаження на фонд оплати праці, оптимізувати витрати та посилити свої конкурентні переваги на ринку, є аутсорсинг.

Аутсорсинг (від. англ. *outsourcing* – зовнішнє джерело) – це передавання частини функцій з обслуговування діяльності підприємства стороннім підрядникам чи постачальникам за умови гарантування ними відповідного рівня якості та ефективності їх виконання на основі трансформації чи оновлення бізнес-процесів і технологій та з можливістю переходу частини персоналу підприємства до постачальника (аутсорсера) [6, с. 87 – 88].

У фінансово-господарській діяльності підприємство має змогу використовувати різні види аутсорсингу, які характеризуються певними особливостями:

- ✦ *виробничий аутсорсинг*, коли підприємство передає підряднику всі процеси з виробництва певної продукції чи доручає йому виготовляти окремі вузли, деталі або напівфабрикати, які є складовими основної продукції. Цей вид аутсорсингу дає змогу підприємству приділити увагу розробці нових продуктів і послуг для забезпечення конкурентної переваги на ринку товарів і послуг, збільшенню ефективності виробництва та зосередити;
- ✦ *аутсорсинг окремих бізнес-процесів*, які не є основними у виробничо-господарській діяльності підприємства, зокрема: аутсорсинг постачально-збутових операцій, управління персоналом, маркетингу, ведення бухгалтерського та податкового обліку, юридичних послуг, охоронних послуг, озеленення території тощо;
- ✦ *аутсорсинг персоналу* – передбачає винаймання для роботи на підприємстві працівників без документального оформлення з ними юридичних відносин.

Для зменшення податкового навантаження на підприємство використовують дві форми аутсорсингу. Першою формою аутсорсингу є *аутстафінг*, що передбачає вивід персоналу за штат підприємства-замовника і оформлення його у штат підприємства-провайдера. Суть аутстафінгу персоналу полягає в тому, що працівники продовжують працювати на попередньому місці роботи і виконувати покладені на них посадові обов'язки в компанії-замовнику, однак функції працедавця виконує компанія-провайдер і несе відповідальність згідно з трудовим і податковим законодавством: нараховує та виплачує заробітну плату й податки і внески [6, с. 89; 7 с. 89].

Тобто, працівники укладають трудові договори не із замовником, а з постачальником. Постачальник бере на себе функції нарахування та виплати зарплати з відрядуванням зарплатних зборів до соціальних фондів і ПДФО, виконання норм трудового законодавства (прийм на роботу, звільнення, вирішення трудових суперечок і т. д.) [3].

Другою формою аутсорсингу є *залучення працівників підприємства-провайдера на тривалий термін*. При цьому працівники не входять до штату підприємства і перебувають у трудових відносинах із власне підприємством-провайдером (кадровим агентством).

Отже, основна відмінність між двома формами аутсорсингу полягає в тому, що за першої форми підприємство залучає свій персонал, а за другої – працівників підприємства-провайдера на тривалий термін.

Аутсорсинг персоналу – один з елементів податкового планування, який дає змогу мінімізувати витрати підприємства за рахунок оптимізації податкових платежів і єдиного соціального внеску та зменшити податкове навантаження на підприємство. Використовуючи аутсорсинг як елемент податкового планування, підприємство-замовник має змогу:

- ✦ зменшити витрати підприємства по заробітній платі;
- ✦ зменшити витрати на утримання працівників;
- ✦ оптимізувати податкове навантаження за рахунок скорочення нарахунків на фонд оплати праці;
- ✦ зберігати мінімальну кількість штатних працівників, у разі законодавчо-нормативних та корпоративних обмежень;
- ✦ оптимізувати витрати на виробництво продукції, зменшити її собівартість;
- ✦ зменшити податкове навантаження з податку на додану вартість;
- ✦ зменшити витрати оплати лікарняних і відпусток;
- ✦ перерозподілити статті балансу шляхом переведення витрат на оплату праці у витрати на послуги сторонніх організацій, що веде до зниження оподаткованої бази;
- ✦ врахувати витрати на оплату послуг за договором аутсорсингу при формуванні бази оподаткування податком на прибуток;
- ✦ перекласти частину повноважень з податкового та трудового законодавства на провайдера.

Основними недоліками аутсорсингу є ризик порушення конфіденційності інформації та загроза банкруцтва аутсорсингового підприємства.

Вартість послуг аутсорсингового підприємства включає в себе: компенсації з заробітної плати працівника, податкові виплати, винагороду провайдеру (орієнтовно 30% (без ПДВ) від мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством, або відсоток від заробітної плати працівника, або фіксована сума, яка встановлюється за домовленістю сторін і залежить від вимог, що пред'явлені до працівників, їх кількості) та інші послуги [4; 5].

ВИСНОВКИ

Розгляд видів відносин із працівниками та їх вплив на податкове навантаження та витрати підприємства дає змогу зробити висновок, що альтернативним варіантом для підприємства є виведення за штат працівників. Багато підприємств з метою оптимізації оподаткування виводять за штат працівників з подальшим оформленням їх як підприємців-спрошених, які продовжують працювати на колишньому місці і виконувати свої колишні обов'язки, але вже на підставі цивільно-правового договору, а не трудового [2]. Також з метою оптимізації податкового навантаження на фонд оплати праці використовують аутсорсинг, що передбачає виведення персоналу за штат компанії-замовника і оформлення його у штат компанії-провайдера.

Таким чином, використовуючи вищезазначені інструменти податкового планування, підприємство має змогу мінімізувати свої податкові платежі та витрати. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Аникин Б. А.** Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб.пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудаи. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Веб-сайт «LAW NEWS» Аутсорсинг та аутстаффінг: суть і підстави для застосування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://juristoff.net/autsorsing-ta-autstaffing-sut-i-pidstavidlya-zastosuvannya/>
3. Веб-сайт «БухІнфоГруп» Аутстаффінг – забезпечення персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhinfogroup.ru/uk/personal/54-autstaffing.html>
4. Веб-сайт універсальної правничо-фінансової аутсорсингової компанії «Вікторія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.victorija.ua/posluha/autstaffinh>
5. Веб-сайт юридичної фірми «ПрофІт-консул» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://profit-consul.com.ua/ua/autstaffing-personala/autstaffing-personala/>
6. **Загородній А. Г.** Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9 (166). – С. 87 – 97.
7. **Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – 3-тє вид., доп. та перероб. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
8. **Куцин Є. М.** Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу / Є. М. Куцин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 213 – 217.
9. **Меліхова Т. О.** Концептуальні основи обліку заробітної плати та аналізу податкового навантаження для підвищення рівня фінансової безпеки підприємства / Т. О. Меліхова, М. Р. Єрьоменко // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1 (27). – С. 150 – 155.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
11. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
12. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
13. **Царенко О. В.** Технологія управління реалізації аутсорсингу / О. В. Царенко // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2012. – Випуск 19. – С. 242 – 248.

REFERENCES

- Anikin, B. A., and Rudaia, I. L. *Autsorsing i autstaffing: vysokie tekhnologii menedzhmenta* [Outsourcing and outstaffing: high technology management]. Moscow: INFRA-M, 2009.
- “Autsorsinh ta autstaffinh: sut i pidstavy dlia zastosuvannia” [Outsourcing and outstaffing: the nature and reasons for use]. LAW NEWS. <http://juristoff.net/autsorsing-ta-autstaffing-sut-i-pidstavidlya-zastosuvannya/>
- “Autstaffinh – zabezpechennia personalom” [Outstaffing – support staff]. BukhInfoHrup. <http://buhinfogroup.ru/uk/personal/54-autstaffing.html>
- Kutsyn, Ie. M. “Teoretychni ta prykladni aspekty autsorsynhu” [Theoretical and applied aspects of outsourcing]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 1 (2011): 213-217.
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
- [Legal Act of Ukraine] (1995). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
- Melikhova, T. O., and Yeryomenko, M. R. “Kontseptualni osnovy obliku zarobitnoi platy ta analizu podatkovoho navantazhenia dlia pidvyshchennia rivnia finansovoi bezpeky pidpriemstva” [Conceptual Foundations of payroll and analysis of tax burden to increase financial security]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 1 (27) (2012): 150-155.

Tsarenko, O.V. "Tekhnolohiia upravlinnia realizatsii autsorsynhu" [Technology implementation management outsourcing]. *Naukovyi zapysky. Seriya «Ekonomika»*, no. 19 (2012): 242-248.

Веб-сайт іурідичної фірми «Profit-konsul». <http://profit-konsul.com.ua/ua/autstaffing-personala/autstaffing-personala/>

Веб-сайт универсальной правничо-финансової аутсорсингової компанії «Викторіа». <http://www.victoriya.ua/posluha/autstafinh>

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2011.

Zahorodnii, A. H., and Partyn, H. O. "Autsorsynh ta ioho vplyv na vytraty pidpriemstva" [Outsourcing and its impact on costs]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (166) (2009): 87-97.

Науковий керівник – Загородній А. Г., кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»

УДК 658:339

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕТІОЛОГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 **Мельник О. Г., Нагірна М. Я.**

УДК 658:339

Мельник О. Г., Нагірна М. Я. Концептуальні засади здійснення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств

Мета статті полягає в розробленні концептуальних засад здійснення процедури етіологічної діагностики та наведенні структури усіх ключових елементів системи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства. У результаті проведених досліджень було проаналізовано погляди авторів щодо основних елементів діагностичної системи та особливостей здійснення діагностичних процедур. На основі аналізування літературних джерел розроблено концепцію здійснення процедури етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, запропоновано систему етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств і розглянуто та охарактеризовано її ключові елементи. Наведено низку функцій, властивих системі етіологічної діагностики, та охарактеризовано особливості кожної із них. У подальших дослідженнях планується розробити комплексну технологію етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, розробити та дослідити механізми етіологічної діагностики, розглянути та вдосконалити існуючі методи етіологічної діагностики.

Ключові слова: етіологічна діагностика, концепція, система етіологічної діагностики, функція етіологічної діагностики, експортно-імпортна діяльність.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Мельник Ольга Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Нагірна Мар'яна Ярославівна – аспірантка, кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: nagirnamar@gmail.com

УДК 658:339

Мельник О. Г., Нагірна М. Я. Концептуальные основы осуществления этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий

Цель статьи заключается в разработке концептуальных основ осуществления процедуры этиологической диагностики и приведении структуры всех ключевых элементов системы этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятия. В результате проведенных исследований были проанализированы взгляды авторов относительно основных элементов диагностической системы и особенностей осуществления диагностических процедур. На основе анализа литературных источников разработана концепция осуществления процедуры этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий, предложена система этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий и рассмотрены и охарактеризованы ее ключевые элементы. Приведен ряд функций, присущих системе этиологической диагностики, и охарактеризованы особенности каждой из них. В дальнейших исследованиях планируется разработать комплексную технологию этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий, разработать и исследовать механизмы этиологической диагностики, рассмотреть и усовершенствовать существующие методы этиологической диагностики.

Ключевые слова: этиологическая диагностика, концепция, система этиологической диагностики, функция этиологической диагностики, экспортно-импортная деятельность.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Мельник Ольга Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Нагірна Мар'яна Ярославівна – аспірантка, кафедра внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: nagirnamar@gmail.com

UDC 658:339

Melnyk Olga G., Nahirna Maryana Ya. Conceptual Foundations of the Etiologic Diagnosis of Export-import Activity of Enterprises

The purpose of the article is to develop the conceptual foundations of the etiologic diagnosis procedures and give the structure of all key elements of the etiologic diagnosis of export-import operations of the enterprise. The study analyzed the authors' views on the main elements of the system and diagnostic features of the diagnostic procedures. Based on the analysis of the literature the concept of the procedure of etiologic diagnosis of enterprises export-import activities was developed, etiologic diagnosis system of export and import activities of enterprises was proposed, its key elements were examined and characterized. Some functions that are inherent to the system of etiologic diagnosis were named, and the features of each of them were characterized. During further research it is planned to develop a comprehensive etiologic diagnosis technology of import and export activities of enterprises, to develop and investigate the mechanisms of etiologic diagnosis, review and improve the existing methods for etiologic diagnosis.

Key words: etiologic diagnosis, the concept, the system etiologic diagnosis, etiologic diagnosis function, the export-import activities.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Melnyk Olga G. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of foreign trade and customs operations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Nahirna Maryana Ya. – Postgraduate Student, Department of foreign trade and customs operations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: nagirnamar@gmail.com

Tsarenko, O.V. "Tekhnolohiia upravlinnia realizatsii outsorsynhu" [Technology implementation management outsourcing]. *Naukovyi zapysky. Seriya «Ekonomika»*, no. 19 (2012): 242-248.

Веб-сайт іурідичної фірми «Profit-konsul». <http://profit-consul.com.ua/ua/autstaffing-personala/autstaffing-personala/>

Веб-сайт универсальной правничо-финансовой outsorsynhovoї компанії «Viktoriiia». <http://www.viktorija.ua/posluha/autstafinh>

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2011.

Zahorodnii, A. H., and Partyn, H. O. "Autsorsynh ta ioho vplyv na vytraty pidpriemstva" [Outsourcing and its impact on costs]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (166) (2009): 87-97.

Науковий керівник – Загородній А. Г., кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»

УДК 658:339

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕТІОЛОГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 **Мельник О. Г., Нагірна М. Я.**

УДК 658:339

Мельник О. Г., Нагірна М. Я. Концептуальні засади здійснення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств

Мета статті полягає в розробленні концептуальних засад здійснення процедури етіологічної діагностики та наведенні структури усіх ключових елементів системи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства. У результаті проведених досліджень було проаналізовано погляди авторів щодо основних елементів діагностичної системи та особливостей здійснення діагностичних процедур. На основі аналізування літературних джерел розроблено концепцію здійснення процедури етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, запропоновано систему етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств і розглянуто та охарактеризовано її ключові елементи. Наведено низку функцій, властивих системі етіологічної діагностики, та охарактеризовано особливості кожної із них. У подальших дослідженнях планується розробити комплексну технологію етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, розробити та дослідити механізми етіологічної діагностики, розглянути та вдосконалити існуючі методи етіологічної діагностики.

Ключові слова: етіологічна діагностика, концепція, система етіологічної діагностики, функція етіологічної діагностики, експортно-імпортна діяльність.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Мельник Ольга Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Нагірна Мар'яна Ярославівна – аспірантка, кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: nagirnamar@gmail.com

УДК 658:339

Мельник О. Г., Нагірна М. Я. Концептуальные основы осуществления этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий

Цель статьи заключается в разработке концептуальных основ осуществления процедуры этиологической диагностики и приведении структуры всех ключевых элементов системы этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятия. В результате проведенных исследований были проанализированы взгляды авторов относительно основных элементов диагностической системы и особенностей осуществления диагностических процедур. На основе анализа литературных источников разработана концепция осуществления процедуры этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий, предложена система этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий и рассмотрены и охарактеризованы ее ключевые элементы. Приведен ряд функций, присущих системе этиологической диагностики, и охарактеризованы особенности каждой из них. В дальнейших исследованиях планируется разработать комплексную технологию этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий, разработать и исследовать механизмы этиологической диагностики, рассмотреть и усовершенствовать существующие методы этиологической диагностики.

Ключевые слова: этиологическая диагностика, концепция, система этиологической диагностики, функция этиологической диагностики, экспортно-импортная деятельность.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Мельник Ольга Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Нагірна Мар'яна Ярославівна – аспірантка, кафедра внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: nagirnamar@gmail.com

UDC 658:339

Melnyk Olga G., Nahirna Maryana Ya. Conceptual Foundations of the Etiologic Diagnosis of Export-import Activity of Enterprises

The purpose of the article is to develop the conceptual foundations of the etiologic diagnosis procedures and give the structure of all key elements of the etiologic diagnosis of export-import operations of the enterprise. The study analyzed the authors' views on the main elements of the system and diagnostic features of the diagnostic procedures. Based on the analysis of the literature the concept of the procedure of etiologic diagnosis of enterprises export-import activities was developed, etiologic diagnosis system of export and import activities of enterprises was proposed, its key elements were examined and characterized. Some functions that are inherent to the system of etiologic diagnosis were named, and the features of each of them were characterized. During further research it is planned to develop a comprehensive etiologic diagnosis technology of import and export activities of enterprises, to develop and investigate the mechanisms of etiologic diagnosis, review and improve the existing methods for etiologic diagnosis.

Key words: etiologic diagnosis, the concept, the system etiologic diagnosis, etiologic diagnosis function, the export-import activities.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Melnyk Olga G. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of foreign trade and customs operations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Nahirna Maryana Ya. – Postgraduate Student, Department of foreign trade and customs operations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: nagirnamar@gmail.com

На сучасному етапі розвитку економічних і ринкових механізмів однією із найновітніших і найбільш перспективних економічних процедур дослідження факторів дії та механізмів їх впливу як на діяльність фірми загалом, так і на окремі її елементи, є етіологічна діагностика підприємницької діяльності. Така діагностика створює для керівників підприємств можливість управління кінцевими результатами діяльності шляхом логічно обґрунтованого та фундаментального визначення чинників, що здійснюватимуть вплив на їх діяльність та моделювання і прогнозування дії цих чинників на функціонування досліджуваного об'єкта.

Важливо відзначити, що у сучасній літературі практично відсутні дослідження та розроблення концептуальних засад здійснення процедури етіологічної діагностики будь-яких сфер підприємницької діяльності. Зважаючи на вищезазначені аргументи, виникає необхідність у обґрунтуванні та висвітленні концепції реалізації процедури етіологічної діагностики діяльності підприємства.

Дослідженню концептуальних засад здійснення діагностики різноманітних процесів і видів діяльності присвячено праці багатьох науковців. Так, Н. Ю. Тимошенко [1] наводить концепцію діагностичних процедур щодо «інтелектуального потенціалу» підприємств, орієнтованих на інновації. У своїх наукових дослідженнях О. В. Товстенюк розробляє концепцію діагностики «інвестиційної привабливості» сучасних підприємств [2]. Загальну характеристику концептуальних підвалин діагностики наводить Л. Є. Довгань [3], зазначаючи, що процес здійснення діагностичних процедур передбачає першочергове дослідження та виокремлення взаємозв'язків між основними цільовими спрямуваннями організації з подальшим акцентуванням уваги на розгляді та оцінювальній градації результатів впливу елементів середовища функціонування на кінцеві продукти функціонування підприємства та, окрім цього, оцінювання організаційної спроможності до змін. Л. А. Костирко [4, с. 47] наводить низку взаємопов'язаних етапів для реалізації технології «діагностики потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства». С. М. Глухарев [5] у своїх дослідженнях зазначає, що основними елементами, притаманними діагностичній системі, є мета проведення діагностичних процедур, об'єкт, предмет і формат проведення діагностики на підприємстві. О. О. Адлер [6] стверджує, що вагомим елементом діагностичної системи є завдання діагностики, до яких зараховано: систематичне оцінювання ефективності ведення підприємницької діяльності; пошук чинників впливу на результати діяльності фірми; визначення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства тощо. На думку Ю. О. Таратуєва [7], ключовими елементами системи діагностики є предмет, мета, об'єкт діагностики та принципи її здійснення. Об'єкт економічної діагностики – це економічна діяльність фірми. Предметом є діяльність підприємства в поточному і майбутньому періодах.

На думку Т. Б. Бердникової [8, с. 45 – 46], процес діагностичних заходів щодо підприємницької діяльності є сукупністю таких елементів, як вступна частина, аналітичні процедури та завершальні дії (висновки). Ключовими завданнями вступної частини є виокремлення ключових завдань, мети, методів діагностичних процедур та пошук специфічних рис об'єкта дослідження. Основна (аналітична) частина спрямована на проведення низки діагностичних дій щодо фінансової та технічної складової, а також ефективності комерційних, виробничих й інвестиційних проце-

сів в організації щодо наявності та застосування основних фондів і трудових ресурсів, витрат підприємницької діяльності у короткостроковому та довгостроковому періодах, а також науково-технічного потенціалу та закономірностей розвитку виробничого процесу, стану інвестиційного клімату в межах організації. Завершальна частина містить низку фундаментальних висновків щодо процесів у організації фактичного характеру на конкретний час та програму дій рекомендаційного характеру, спрямовану на усунення недоліків і покращення ситуації, що склалась.

У основі будь-якої системи діагностики повинні бути певні фундаментальні засади та принципи її здійснення. Важливого значення дослідженню принципів економічної діагностики загалом надав О. О. Адлер [6], виокремивши такі принципи: зв'язок із системою аналізування; базування досліджень на наукових методах; етапність; послідовність; достовірність тощо. Значної уваги принципам діагностичної системи економічного характеру надали у своїх дослідженнях українські науковці, розподіливши їх на такі основні складові [9, с. 58]:

1. Важливість в системі інформаційного забезпечення економічної діагностики даних із джерел бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку.

2. Значимість врахування економічно обґрунтованих складових елементів та їх загальної маси в ціні товару та при рахунку вартості.

3. Збереження структурної впорядкованості руху низки показників, взятих за основу при розрахунку ефективності діяльності підприємства тощо.

Ю. О. Таратуєв [7] зосереджує свою увагу на необхідності врахування трьох ключових принципів діагностики підприємства, серед котрих:

- ✦ принцип використання достатньої кількості показників та методів;
- ✦ принцип зіставлення значень показників;
- ✦ принцип цілісності.

Вагоме місце у системі діагностики будь-якого різновиду займають функції діагностичного механізму. Щодо функцій діагностики загалом, то Т. М. Ковальчук [10] у своєму визначенні сутності поняття «діагностики» наголошує на її ідентифікаційній функції. Важливе значення ідентифікуванню функціонального навантаження діагностичних систем надається у визначенні поняття «діагностика» Б. Колосом [11, с. 940], котрий наголошує на її пошуковій та аналітичній функціях.

Слід зазначити, що окремі літературні джерела містять інформацію щодо змістового наповнення терміна «етіологічна діагностика» та стосовно окремих особливостей, характерних механізмів здійснення етіологічної діагностики, проте практично у жодному джерелі немає комплексної концепції здійснення процедур етіологічної діагностики. Так, наприклад, Н.М. Деева, О. І. Дедіков зазначають, що за фундаментальну базу для створення в організації механізмів діагностики слід брати «концепцію етіологічних діагностичних процедур», котра націлена на виявлення різноманітних зв'язків, а також взаємовпливів мультиплікативного характеру між подіями та явищами, що виникають у результаті діяльності підприємства [12]. Також у сучасній літературі проглядається відсутність інформації щодо концептуальних засад здійснення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств. Саме тому важливим елементом розвитку та

дослідження діагностичних систем є комплексне і концептуальне вивчення та розв'язання цього питання.

Метою статті є розроблення концептуальних засад здійснення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, наведення структури системи етіологічної діагностики діяльності підприємства, викремлення низки функцій, властивих системі етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств разом із характерними особливостями кожної із них.

У процесі розроблення концептуальних засад здійснення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств важливим етапом є висвітлення ґрунтовного та комплексного визначення змістового наповнення терміна «етіологічна діагностика». Як свідчать виконані дослідження, термін «етіологічна діагностика» варто розглядати як сукупність оцінювальних і аналізовальних заходів щодо знаходження тенденцій розвитку окремих сфер підприємницької діяльності або діяльності підприємства загалом, котрий здійснюється із першочерговим визначенням ключових факторів, що впливають або можуть мати вплив на діяльність підприємства з подальшим прогнозуванням наслідків, спричинених їх дією. Система етіологічної діагностики діяльності підприємства переважно спрямована на дослідження перспективного (майбутнього) стану діяльності фірми, тому вона є важливим елементом діагностичних систем загалом, адже надає змогу спрогнозувати можливі зміни в діяльності суб'єкта ринкового господарювання.

Важливість розроблення концептуальних засад етіологічної діагностики обґрунтовується також необхідністю прогнозування механізмів розвитку експорту та імпорту в сучасних умовах загострення конкуренції. На сьогодні експортна та імпортна діяльність є найважливішими різновидами зовнішньоекономічної діяльності та в сукупності займають найбільшу частку в обсягу серед усіх видів ЗЕД, що може здійснювати сучасне підприємство.

Система етіологічної діагностики відіграє важливу роль у процесі управління підприємством та швидкого і влучного реагування на дію нових або зміну дії існуючих факторів. У процесі розроблення концептуальних засад будь-якої системи діагностики важливо надати особливо значення побудові та впровадженню якісної, науково обґрунтованої та логічної структури системи етіологічної діагностики як передумови злагодженого функціонування діагностичного механізму.

На нашу думку, система етіологічної діагностики підприємства передбачає наявність таких взаємопов'язаних і взаємодоповнювальних складових елементів, як:

- ✦ основні принципи забезпечення процесу етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності;
- ✦ суб'єкти етіологічних діагностичних процедур експортно-імпоротної діяльності підприємств;
- ✦ мета діагностичної системи та основні завдання;
- ✦ технологія здійснення процедур етіологічного діагностування експортно-імпоротної діяльності;
- ✦ методологічне забезпечення діагностичних систем, сформоване на основі обраних методів і методик;
- ✦ об'єкти етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, котрі, взаємодіючи між собою, є основним джерелом у забезпеченні повноцінного та комплексного виконання функціонального наповнення діагностичної сис-

теми та отримання певних результатів від виконаних діагностичних процедур (рис. 1).

Важливим елементом системи етіологічної діагностики є викремлення та інтерпретування ключових принципових засад забезпечення процесу етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств. У сучасній економічній літературі поняття «принцип» розглядається як основа, ключова засада здійснення певної операції чи процедури. Серед основних принципів, на котрих базується система етіологічної діагностики, є:

- ✦ *принцип цілісності* (передбачає необхідність врахування усіх компонентів системи етіологічної діагностики як основи ефективного та злагодженого її функціонування);
- ✦ *принцип результативності* (ключовою характеристикою принципу є спрямування системи етіологічної діагностики на забезпечення результату, тобто спрямованість системи на досягнення мети, основою котрої є передбачення і унеможливлення розвитку на підприємстві негативних зрушень чи стимулювання позитивних процесів і перетворень щодо експортних та імпорتنних операцій);
- ✦ *принцип функціональної спрямованості* (кінцевою ланкою системи етіологічної діагностики є виконання функцій етіологічної діагностики);
- ✦ *принцип автономності* (суть принципу полягає у можливості функціонування системи етіологічної діагностики навіть за наявності ускладнення у роботі інших систем на підприємстві) тощо.

Ще одним важливим елементом системи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств є суб'єкти (замовники) процедур даного різновиду діагностики. Суб'єктів можна розподілити на два різновиди залежно від їх причетності до діяльності організації: внутрішніх та зовнішніх. До *внутрішніх суб'єктів* належать працівники підприємства, а також його власники та управлінський апарат. До *зовнішніх суб'єктів* можна зараховувати окремих інвесторів та інвестиційні компанії, банки, державні органи влади тощо. Тобто до суб'єктів системи етіологічної діагностики експорту та імпорту належать всі фізичні та юридичні особи, а також державні органи влади, що можуть бути ініціаторами проведення процедур етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Зважаючи на те, що етіологічна діагностика експортно-імпоротної діяльності підприємства застосовується в межах властивого їй функціонального навантаження, притаманним є спрямованість такої діагностичної системи на виконання і дотримання цих функцій. Властиві їй функції разом із характерними особливостями кожної із них наведено в *табл. 1*.

Наведені функції етіологічної системи діагностики дозволяють зорієнтуватись у необхідності проведення на підприємстві таких діагностичних процедур і допомагають визначити мету та завдання системи етіологічної діагностики.

Наступним елементом системи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств є мета проведення цих заходів. Діагностичні процедури етіологічного характеру для експортно-імпоротної діяльності можуть застосовуватись:

1. За необхідності визначити ефективність та результативність здійснення експортно-імпорتنних операцій у майбутніх періодах.



Рис. 1. Структура системи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств

* Розроблено авторами.

Таблиця 1

Характерні особливості основних функцій етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства*

| № з/п | Функції етіологічної діагностики | Характерні особливості функцій етіологічної діагностики |
|-------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Інформаційно-довідкова | Служить інформаційно-довідковою базою для отримання необхідних даних управлінським апаратом щодо особливостей функціонування та тенденцій розвитку експортно-імпоротної діяльності |
| 2 | Прогнозувальна | Забезпечує можливість спрогнозувати майбутній стан діяльності організації щодо експортних та імпорتنних операцій і стимулювати позитивні перетворення на підприємстві або ж блокувати розвиток негативних |
| 3 | Аналітична | Проведення етіологічних діагностичних процедур передбачає аналізування тенденцій розвитку або, іноді, стану експортно-імпоротної діяльності підприємства |
| 4 | Рекомендаційна | Процедура етіологічної діагностики має за мету зібрати необхідні інформаційні дані для надання рекомендацій вищій ланці управління щодо характеру та напрямку подальших управлінських рішень |

| 1 | 2 | 3 |
|---|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 | Оцінювальна | Система етіологічної діагностики передбачає оцінювання тенденцій розвитку експортно-імпоротної діяльності організації для надання зваженої та аргументованої інформації управлінській ланці |
| 6 | Запобігальна | Активізується при необхідності проведення діагностичних процедур з метою передбачення негативних перетворень на підприємстві та запобігання їх активізуванню |
| 7 | Стимулювальна | Система етіологічної діагностики стимулює розвиток на підприємстві позитивних процесів та перетворень |
| 8 | Ідентифікаційна | Покликана визначити (ідентифікувати) стан об'єкта дослідження, зазвичай, на перспективний період, його можливостей, перспектив і загроз ведення діяльності |
| 9 | Факторологічна | Допомагає запобігти небажаному розвитку подій на підприємстві, уникнути спадів у експортно-імпорتنій діяльності організації або ж забезпечити позитивні процеси в цій діяльності шляхом виокремлення та врахування факторів впливу на діяльність підприємства |

* Розроблено авторами.

2. З метою уникнення майбутніх боргових зобов'язань із експорту та імпорту.

3. З метою отримання можливості корегування майбутнього прибутку підприємств від експортно-імпортних операцій шляхом прийняття управлінським апаратом необхідних рішень як реакції на негативну динаміку основних показників, супроводжуваних ці види зовнішньоекономічних операцій, у майбутньому.

4. За необхідності визначити інвестиційну привабливість експортно- та імпоротно-орієнтованих підприємств.

5. З метою визначення доцільності підприємством розпочинати ведення експортно-імпоротної діяльності тощо.

Мета проведення етіологічної діагностики визначає основні завдання системи діагностичних процедур етіологічного характеру щодо експортної та імпоротної діяльності фірми. Завдання етіологічної діагностики можна трактувати як основні задачі та дії, які повинні бути виконаними в процесі проведення процедур етіологічної діагностики в межах її мети. До основних завдань етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств можна зарахувати:

1. Аналізування факторів впливу на експортну та імпорتنу діяльність підприємств та виокремлення тих факторів, що будуть здійснювати вплив на об'єкт дослідження для конкретного аналізованого підприємства.

2. Розгляд і дослідження динаміки економічних індикаторів експортно-імпоротної діяльності, зміна котрих властива при впливі конкретних чинників.

3. Прогнозування майбутніх значень бізнес-індикаторів на основі їх значень за минулі періоди з урахуванням впливу чинників тощо.

Завдання, що виникають у процесі реалізації етіологічної діагностики визначають методи і зумовлюють вибір факторів та індикаторів, за допомогою котрих реалізуватиметься технологія етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств.

Функції етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств визначають особливості технології здійснення такої діагностичної системи. Технологія етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств є невід'ємною складовою системи діагностики і складається із сукупності певних послідовних етапів, за допомогою котрих і реалізується процедура етіологічної

діагностики. Серед основних етапів технології етіологічної діагностики можна перелічити:

- ✦ інформаційне забезпечення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств;
- ✦ визначення цілей етіологічної діагностики;
- ✦ ідентифікація та аналізування факторів впливу на експортно-імпорتنу діяльність підприємств;
- ✦ вибір факторів, що впливають на експортно-імпорتنу діяльність конкретного підприємства;
- ✦ аналізування та оцінювання тенденцій зміни економічних індикаторів, що характеризують вплив конкретних чинників;
- ✦ прогнозування зміни цих індикаторів в майбутньому за допомогою застосування методів факторного аналізу та економіко-математичного прогнозування;
- ✦ формування діагнозу;
- ✦ розроблення заходів щодо стабілізації чи покращення значень бізнес-індикаторів і зменшення впливу факторів на діяльність підприємства, якщо ж вплив фактора є конструктивним – посилення впливу фактора.

Деякі особливості здійснення технології етіологічної діагностики можуть змінюватися залежно від завдань цієї діагностики щодо експортно-імпоротної діяльності для конкретного підприємства.

Основними методами етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств є методи факторного аналізування. Факторне аналізування націлене на визначення, оцінювання і, у подальшому, прогнозування впливу певних факторів на кінцевий результат діяльності підприємства. Визначення факту впливу того чи іншого фактора на діяльність підприємства здійснюється шляхом систематизації факторів, що можуть впливати на досліджуваний об'єкт, у даному випадку – на експортно-імпортні операції підприємства. Оцінювання масштабу впливу певного фактора на об'єкт можна здійснювати за допомогою аналізування значень низки індикаторів, зміна котрих властива при впливі певного конкретного фактора. Спрогнозувати вплив фактора на досліджуваний об'єкт можна в кількісному та якісному вимірах. У якісному вимі-

рі таке прогнозування відбуватиметься шляхом визначення ефекту (позитивний чи негативний), що спричиняється впливом фактора на досліджуваний об'єкт в майбутньому. У кількісному вимірі – визначення майбутнього впливу певного фактора на досліджуваний об'єкт шляхом застосування низки економічних розрахунків. Для визначення кількісної зміни впливу фактора в майбутніх періодах необхідно виконати аналізування економічних показників, зміна котрих властива при впливі конкретного фактора. Визначення зміни цих індикаторів у минулих та теперішньому періодах дасть змогу кількісно спрогнозувати значення цих показників у майбутніх періодах.

Наступним елементом системи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств є об'єкти етіологічної діагностики. Об'єктом етіологічної діагностики може бути діяльність підприємства загалом або конкретні види економічної діяльності. При проведенні етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності об'єктом дослідження є експортно-імпортна діяльність підприємства або окремі складові цієї діяльності.

Кінцевим елементом системи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств є певні отримані результати від проведених діагностичних процедур, котрі є основою для формування висновків і прийняття управлінським апаратом виважених та раціональних управлінських рішень. Результатом є прогнозована майбутня зміна значень показників експортно-імпоротної діяльності підприємства, котра виникла під впливом певних чинників середовища функціонування.

ВИСНОВКИ

На основі опрацювання літературних джерел за проблемами етіологічної діагностики діяльності підприємства було розглянуто сутність категорії «етіологічна діагностика діяльності підприємства». На підставі виконаних досліджень розглянуто основні елементи діагностичної системи та змодельовано структуру системи етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства, що є найлогічнішою і найбільш комплексною, і розглянуто основні елементи цієї системи. Також наведено низку функцій, котрі здійснює система етіологічної діагностики з наведенням характеристик до кожної функції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Тимошенко Н. Ю. Концептуальні основи діагностики інтелектуального потенціалу інноваційно активних підприємств / Ю.Н. Тимошенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 5.
2. Товстенюк О. В. Концептуальні засади діагностики інвестиційної привабливості підприємств / О. В. Товстенюк // Економіка та держава. – 2013. – № 6. – С. 89 – 92.
3. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : навчальний посібник / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артименко. – К. : Центр навчальної літератури. – 2009. – 440 с.
4. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Л. А. Костирко. – [2-ге вид., перероб і доп.]. – Харків : Фактор, 2008. – 336 с.
5. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної і 6 курсу заочної форм навчання спеціальності 7.050107, 8.050107 – «Економіка підприємства») / Укл. : Глухарев С. М. – Харків : ХНАМГ, 2008 – 118 с.
6. Адлер О. О. Економічна діагностика / О. О. Адлер. – Вісник : ВНТУ, 2012. – 91 с.

7. Тараруєв Ю. О. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальностей 7.03050401, 8.03050401 «Економіка підприємства») / Ю. О. Тараруєв – Х. : ХНАМГ, 2012. – 93 с.

8. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 215 с.

9. Продіус І. Концепція економічної діагностики розвитку підприємства / І. Продіус, В. Новиков // Економіка України. – 1992. – № 6. – С. 56 – 61.

10. Ковальчук Т. М. Діагностичний аналіз в системі управління підприємством: методологія та методика / Т. М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 59 – 63.

11. Колосс Б. Управління державою III тисячоліття, або Стратегія і тактика побудови Української національної держави / Б. Колосс. – Львів : Ініціатива, 2004. – 976 с.

12. Дєєва Н. М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / Н. М. Дєєва, О. І. Дедіков. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – С. 96 – 173.

REFERENCES

- Adler, O. O. *Ekonomichna diahnostyka* [Economic diagnostics]. Vinnytsia: VNTU, 2012.
- Berdnikova, T. B. *Analiz i diagnostika finansovo-khoziaystvennoy deiatelnosti predpriiitiia* [Analysis and diagnosis of the financial and economic activity of the enterprise]. Moscow: INFRA-M, 2001.
- Dovhan, L. Ie., Karakai, Yu. V., and Artymenko, L. P. *Stratichne upravlinnia* [Strategic Management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.
- Diieva, N. M., and Dedikov, O. I. *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.
- Hlukhariev, S. M. *Konspekt lektsii z kursu «Ekonomichna diahnostyka»* [Lecture course "Economic Diagnosis"]. Kharkiv: KhNAMH, 2008.
- Kovalchuk, T. M. "Diahnostychnyi analiz v systemi upravlinnia pidpriemstvom: metodolohiia ta metodyka" [Diagnostic analysis of enterprise management system: methodology and techniques]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2005): 59-63.
- Koloss, B. *Upravlinnia derzhavoiu III tysiacholittia, abo Stratihiia i taktika pobudovy Ukrainskoi natsionalnoi derzhavy* [Office of the State III millennium or strategy and tactics of building Ukrainian national state]. Lviv: Initsiatyva, 2004.
- Kostyrko, L. A. *Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva* [Diagnosis of potential financial and economic viability]. Kharkiv: Faktor, 2008.
- Prodius, I., and Novykov, V. "Kontseptsiia ekonomichnoi diahnostyky rozvytku pidpriemstva" [The concept of economic diagnosis of the company]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (1992): 56-61.
- Tymoshenko, N. Yu. "Kontseptualni osnovy diahnostyky intelektualnogo potentsialu innovatsiino aktyvnykh pidpriemstv" [Conceptual Foundations of Diagnostic intellectual potential of innovative enterprises]. *Efektynna ekonomika*, no. 5 (2012).
- Tararuiev, Yu. O. *Konspekt lektsii z kursu «Ekonomichna diahnostyka»* [Lecture course "Economic Diagnosis"]. Kharkiv: KhNAMH, 2012.
- Tovstieniuk, O. V. "Kontseptualni zasady diahnostyky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv" [Conceptual Foundations of Diagnostic investment attractiveness of enterprises]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6 (2013): 89-92.

ОЦІНКА ЕФЕКТУ ВІД УПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

© 2014 КОЧУБЕЙ Д. В.

УДК 65.012.34

Кочубей Д. В. Оцінка ефекту від впровадження логістичних інформаційних систем

У статті запропонований методичний підхід до оцінки очікуваного ефекту від впровадження інформаційних систем у логістиці. Підхід заснований на кількісній оцінці рівня операційних показників логістичної діяльності, що очікується після впровадження інформаційної системи, та їх порівнянні з поточними показниками. Метод заснований на аналізі критеріїв очікуваного ефекту від впровадження інформаційної системи, які характеризують рівень зміни ключових показників діяльності відносно поточних значень цих показників при впровадженні інформаційної системи. Новизна методу полягає у проведенні багатокритеріального порівняння альтернативних варіантів інформаційних систем за прогнозованими значеннями операційних показників логістичних процесів. Практична цінність методу полягає у можливості на основі доступних торговельному підприємству даних та інформації про впровадження інформаційних систем на інших підприємствах провести аналіз змін рівня основних операційних показників логістичної діяльності при впровадженні цих систем, порівняти отримані значення та прийняти обґрунтоване рішення про впровадження інформаційної системи управління логістичними функціями.

Ключові слова: логістична інформаційна система, логістична діяльність, ефективність, економічний ефект, впровадження логістичної інформаційної системи.

Табл.: 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 11.

Кочубей Дмитро Вячеславович – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра торговельного підприємництва, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: dv.kochubey@gmail.com

УДК 65.012.34

UDC 65.012.34

Кочубей Д. В. Оценка эффекта от внедрения логистических информационных систем

В статье предложен методический подход к оценке ожидаемого эффекта от внедрения информационных систем в логистике. Подход основан на количественной оценке уровня операционных показателей логистической деятельности, который можно ожидать после внедрения информационной системы, и их сравнении с текущими показателями. Метод основан на анализе критериев ожидаемого эффекта от внедрения информационной системы, которые характеризуют уровень изменения ключевых показателей деятельности относительно текущих значений этих показателей при внедрении информационной системы. Новизна метода состоит в проведении многокритериального сравнения альтернативных вариантов информационных систем по прогнозируемым значениям операционных показателей логистических процессов. Практическая ценность метода состоит в возможности на основе доступных торговельному предприятию данных и информации о внедрении информационных систем на других предприятиях провести анализ изменений уровня основных операционных показателей логистической деятельности при внедрении этих систем, сравнить полученные значения и принять обоснованное решение о внедрении информационной системы управления логистическими функциями.

Ключевые слова: логистическая информационная система, логистическая деятельность, эффективность, экономический эффект, внедрение логистической информационной системы.

Табл.: 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 11.

Кочубей Дмитрий Вячеславович – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра торгового предпринимательства, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: dv.kochubey@gmail.com

Kochubei Dmytro V. Evaluation of the Effect of the Introduction of Logistics Information Systems

This paper proposes a methodological approach to the assessment of the expected effect of the introduction of information systems in logistics. The approach is based on a quantitative assessment of the level of operating performance of logistics activities that can be expected after the implementation of information systems, and their comparison with the current performance. The method is based on an analysis of the criteria of the expected effect of the implementation of information systems, which characterizes the rate of change of key performance indicators from the current values of these parameters in the implementation of information system. The novelty of the method consists in carrying out multi-criteria comparison of alternative information systems according to the predicted figures of operating indicators of logistics processes. The practical value of the method is based on the opportunities available to the trade enterprise data and information on the implementation of information systems in other enterprises to analyze the changes in the level of core operating indicators of logistics activities in the implementation of these systems, and to compare these figures to make an informed decision on the implementation of information management systems of logistics functions.

Key words: logistics information system, logistics activities, the effectiveness, economic benefits, the introduction of logistics information system.

Tabl.: 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 11.

Kochubei Dmytro V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of commercial business, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: dv.kochubey@gmail.com

Одним із факторів внутрішнього середовища логістичної системи є інформаційне забезпечення управління логістичною діяльністю. Вибір систем автоматизації логістичних функцій для торговельних підприємств набуває стратегічного значення, тому що автоматизація логістичних функцій пов'язана з рядом факторів, серед яких основними є:

- ✦ значні інвестиції на впровадження потужної системи управління, що можуть досягати, наприклад для систем управління складуванням рівня 500 – 700 тисяч євро);

- ✦ глибока перебудова бізнес-процесів логістики та інших сфер діяльності торговельного підприємства;
- ✦ значне підвищення рівня контролю за процесами, прозорості товарних, інформаційних та фінансових потоків, що при переході від традиційних непрозорих схем викликає опір змінам з боку працівників;
- ✦ набуття певної залежності торговельного підприємства від роботи інформаційної системи та необхідного сервісного обслуговування програмно-апаратних комплексів, а отже – від компанії, що постачає та впроваджує систему.

Зважаючи на ці фактори, на торговельних підприємствах вкрай обережно та виважено здійснювалася процедура вибору системи автоматизації. Разом з тим на сьогоднішній день дослідження методичної бази оцінки інформаційних систем за очікуваним ефектом від впровадження показало перевагу методичних підходів, заснованих на дослідженні фінансових та інвестиційних показників.

Метою даної статті є розгляд методичних підходів, що використовуються при оцінці ефекту від впровадження інформаційних систем і вдосконалення методичного інструментарію аналізу очікуваного ефекту за рахунок застосування фінансових і нефінансових показників.

Питання аналізу інформаційних технологій та інформаційних систем управління логістикою розглядають: О. О. Бакаєв [1], В. І. Сергеев, М. Н. Григорьев та С. А. Уваров [2], Б. Теклін [3] та інші. Питання загального аналізу ефективності інвестицій у проекти впровадження інноваційних технологій взагалі достатньо широко розкрито в науковій літературі з фінансового менеджменту.

Ефективність інвестиційного проекту розвитку логістичної системи досліджувалася багатьма науковцями, наприклад А. І. Орловим [4, с. 121]. Основні інструменти, за допомогою яких оцінюється ефективність впровадження інформаційної системи, поділяються на дві групи: динамічні (з урахуванням фактора часу, дисконтні) і статичні (облікові). До динамічних належать: метод чистої сучасної вартості, метод індексу рентабельності та метод внутрішньої норми прибутковості. До статичних належать: метод терміну окупності та метод коефіцієнта ефективності інвестицій.

Показники економічної ефективності інвестиційних проектів розвитку логістичних інформаційних систем можна розділити на дві групи: статичні та динамічні. Статичні показники основані на облікових оцінках і широко використовуються. До даної групи показників належать:

1. Абсолютний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень для прибуткових підприємств.
2. Порівняльна ефективність капітальних вкладень.
3. Період окупності інвестицій.
4. Коефіцієнт ефективності інвестицій (*Accounted Rate of Return, ARR*).

Загальним недоліком усіх «статичних» показників є те, що при їх розрахунках не враховується вартість грошей в часі та можливість реінвестування отриманих доходів.

За одним з підходів, існуючі методи оцінки ефективності можуть бути поділені на чотири групи: методи інвестиційного та фінансового аналізу, якісні та імовірнісні [5]. Для оцінки рентабельності проекту впровадження інформаційної системи найчастіше застосовуються динамічні методи інвестиційного аналізу, засновані переважно на дисконтуванні грошових потоків, що утворюються в ході реалізації проекту. У методах фінансового аналізу використовуються традиційні підходи до фінансового розрахунків економічної ефективності стосовно до специфіки інформаційних систем і з урахуванням необхідності оцінювати ризик. Якісні методи оцінки (евристичні методи) доповнюють кількісні розрахунки, що може допомогти оцінити всі явні та неявні фактори ефективності інформаційної системи та погодити їх із загальною стратегією підприємства. В імовірнісних методах використовуються статистичні та математичні моделі, що дозволяють оцінити ймовірність виникнення ризику.

Інша класифікація методів оцінки ефективності впровадження інформаційних систем у логістиці передбачає такі групи методів, як: витратні методи оцінки, методи оцінки прямого результату, методика, заснована на ідеальності процесу, кваліметричні методи [6].

Розглянемо деякі з методів цієї класифікації, що найбільш підходить для оцінки інформаційних систем у логістиці. З витратних методів оцінки може бути застосований метод оцінки сукупної вартості володіння (*Total cost of ownership – TCO*) [7, 8], який передбачає кількісну оцінку на впровадження та супровід програмного забезпечення, що розраховується по формулі [6]:

$$Z_r^{int} = Z_r^{fact} + \sum_{t=r}^T (1+E)^{-t} \cdot Z_r^{est}, \quad (1)$$

де Z_r^{int} – оцінка інтегрованих витрат по проекту в момент r ;

E – норма дисконтування, що відображає часовий характер фінансових ресурсів;

Z_r^{fact} – дисконтування сума фактично вироблених інтегральних витрат на момент r ;

T – період життєвого циклу системи;

Z_t^{est} – оцінка інтегральних витрат на проект у періоді t .

Для застосування методу оцінки загальної вартості володіння для проектів розвитку логістичної системи, поперше, необхідно співставити статті витрат проектів впровадження інформаційних систем і статті витрат на розробку та впровадження інноваційних логістичних технологій [9].

Будь який проект впровадження інформаційних систем передбачає такі основні напрямки витрат [9]:

1. Вартість розробки інформаційної системи або ліцензій на її використання.
2. Вартість необхідних технічних засобів для роботи з інформаційною системою.
3. Вартість робіт з впровадження інформаційної системи на підприємстві, що складається з оплати праці спеціалістів з впровадження та навчання персоналу.

Це є фіксованими початковими витратами, що можуть бути вираховані у явному вигляді. За методом TCO, крім цих витрат, будуть оцінені також [9]:

- ✦ вартість оновлення та модернізації інформаційної системи;
- ✦ витрати на управління системою;
- ✦ витрати, пов'язані з некоректними або деструктивними діями користувачів системи.

З набору методів, заснованих на ідеальності процесу, які передбачають порівняння результатів впровадження інформаційної системи із вже існуючими прикладами, можуть бути використані: середньогалузеві результати, по яких оцінка результативності впровадження системи проводиться в порівнянні із середніми галузевими результатами на аналогічних підприємствах; метод *Gartner measurement*, який визначає ефективність так, наскільки дана інформаційна система відповідає потребам користувача; метод *Return of investment (ROI – повернення інвестицій)*, що допомагає вибрати для підприємства типовий проект, оптимальний за показником термінів повернення інвестицій у програмне та апаратне забезпечення.

З набору кваліметричних методів [6] для оцінки логістичної інформаційної системи може застосовуватися метод *Total economic impact (TEI – модель сукупного економічного ефекту)*. Як витратний компонент даного мето-

ду використовується модель ТСО, а ефект розраховується на основі таких факторів. *Переваги* – порівняння варіантів організації праці, що існують на підприємстві, і таких, що передбачає прогнозована інформаційна система (як було – як буде). *Гнучкість інформаційної системи* – оцінюється з погляду можливості її розширення, а також адаптації до нових умов. *Ризик* – імовірність фінансових втрат при інвестуванні в інформаційну систему.

Важливою стороною процесу оцінювання інформаційної системи управління логістичними процесами є дослідження операційних показників, що не можуть бути проаналізовані за допомогою фінансових коефіцієнтів. На відміну від оцінювання інформаційних систем за ефективністю аналіз операційних показників дає можливість дослідити результативність впровадження інформаційної системи, а отже дослідити економічний ефект.

Значне підвищення результативності логістичних операцій торговельних підприємств може бути отримане завдяки впровадженню логістичних інформаційних систем. Так, наприклад, визначено, що економічний ефект від впровадження системи управління складуванням «Infor Exceed WMS 4000» на підприємствах України такий: середнє підвищення оборотності товару на складі – 11,5%; скорочення складського персоналу – 5,5%; скорочення експлуатаційних витрат обладнання – 23%; середнє підвищення коефіцієнта використання складського простору – 20%. Термін окупності впроваджених систем склав 1,8 – 2,9 року. Економічний ефект від впровадження системи управління транспортуванням «TMS Антор LogisticsMaster» на підприємствах України у середньому складає: експлуатаційна швидкість зросла на 21,2%; час у наряді скоротився на 23%; відстань пробігу з вантажем скоротилась на 24,2%; відстань перевезення скоротилась на 25%; коефіцієнт використання вантажопідйомності підвищився на 17,3%; витрати на утримання автопарку скоротилися на 17%, витрати часу на планування – у 3 рази, а фонд оплати праці за рахунок скорочення зайнятих у плануванні – на 55%. Наведені дані характеризують інформаційні системи, у першу чергу, з боку їх впливу на операційну діяльність торговельного підприємства.

Критерії очікуваного ефекту впровадження інформаційної системи управління характеризують рівень покращення визначених ключових показників діяльності відносно поточних значень цих показників при впровадженні інформаційної системи. Критеріями очікуваного ефекту впровадження можна вважати, наприклад, для систем управління складуванням – оборотність складу, динаміка складського персоналу, рівень використання складської техніки, коефіцієнт використання складського простору, рівень точності даних щодо складських залишків і місць зберігання товарів тощо.

У загальному вигляді відносне значення критерію очікуваного ефекту за i -м показником при впровадженні j -ї інформаційної системи можна визначити за такою формулою:

$$Kef.est.ij = 1 + \frac{|Zest.ij - Zp_i|}{Zp_i}, \quad (2)$$

де $Kef.est.ij$ – відносне значення критерію очікуваного ефекту за i -м показником діяльності при впровадженні j -ї інформаційної системи, од;

$Zest.ij$ – очікуване значення i -го показника діяльності після впровадження j -ї інформаційної системи управління, од;

Zp_i – поточне значення i -го показника діяльності до впровадження будь-якої інформаційної системи управління, од.

Першим кроком аналізу очікуваного ефекту від впровадження інформаційної системи є формування переліку тих показників, очікуваний ефект від покращення яких є найбільш важливим для загальної ефективності бізнес-процесу, що підлягає автоматизації. Крім того, на цьому етапі необхідно визначити рівень базових значень показників, що підлягають порівнянню. Для реалізації цього кроку пропонується використання усіх показників операцій та бізнес-процесів, за якими оцінюється ланка логістичної системи. З цих показників пропонується обрати ті, що можна виміряти найпростіше та які можуть використовуватися різними торговельними підприємствами. Такі дії необхідні для забезпечення успішності другого кроку аналізу очікуваного ефекту.

Другим кроком аналізу очікуваного ефекту від впровадження інформаційної системи є визначення прогнозованого рівня очікуваних значень показників після впровадження інформаційної системи. Для реалізації цього кроку пропонується застосування таких основних заходів:

- 1) проведення бенчмаркінгу визначених показників по галузі за тими підприємствами, у яких на даний час впроваджена аналогічна система;
- 2) збір з перевірки інформації від постачальників та інтеграторів інформаційних систем, що планується впровадити;
- 3) збір інформації від зовнішніх з внутрішніх експертів щодо очікуваних рівнів ключових показників діяльності ланки логістичної системи, що підлягає автоматизації.

Третім кроком аналізу очікуваного ефекту від впровадження інформаційної системи є співставлення базових значень параметрів, що аналізуються, з їх очікуваними значеннями. Для цього пропонується використати формулу (2) і скласти таблицю результатів (табл. 1).

Останнім кроком аналізу пропонується проведення ранжування інформаційних систем, за рівнем очікуваного покращення показників. Для цього пропонується застосування прикладного *математичного методу багатокритеріального або векторного сортування* [10; 11], що широко використовується у програмуванні та системах управління базами даних. Зміст цього методу – у покроковому сортуванні об'єктів за кожним параметром від найбільш пріоритетного до найменш важливого. Отже, алгоритм векторного сортування для таблиці складається з таких етапів.

1. У складеній таблиці за зразком табл. 1 проводиться ранжування j інформаційних систем за показником 1. Ранг $r_1 = 1$ присвоюється інформаційній системі за найкращим значенням показнику 1, максимальне значення рангу – системі з найгіршим значенням. Системи з однаковим значенням показнику 1 матимуть однаковий ранг. Отже, мінімальний ранг при сортуванні за показником 1 може бути меншим або дорівнювати кількості інформаційних систем, що аналізуються.

2. Якщо після сортування систем за показником 1 деякі системи мають однаковий ранг r , необхідно виконати ранжування цих систем за показником 2, присвоюючи їм ранг r_2 у рамках сукупності систем з однаковим рангом r_1 . Наприклад, якщо декілька систем мають ранг $r_1 = 3$, то їм буде присвоєний ранг $r_2 = 3.1$ або $r_2 = 3.2$, або $r_2 = 3.3$. Це означатиме, що системи з однаковим рангом r_1 будуть впорядковані за рангом r_2 . Таким самим чином перевіряється сукупність систем після цієї ітерації. Якщо будуть виявлені

Відносні значення очікуваного ефекту за i -м показником від впровадження j -ї інформаційної системи

| Інформаційні системи, що пропонуються для впровадження | Показники діяльності ланки логістичної системи | | | |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------|-----|------------------------|
| | Показник 1 | Показник 2 | ... | Показник i |
| 1 | Kef.est. ₁₁ | Kef.est. ₂₁ | ... | Kef.est. ₁₁ |
| 2 | Kef.est. ₁₂ | Kef.est. ₂₂ | ... | Kef.est. ₁₂ |
| ... | ... | ... | ... | ... |
| j | Kef.est. _{1j} | Kef.est. _{2j} | ... | Kef.est. _{1j} |

Джерело: власна розробка на основі [10].

системи з однаковим рангом r_2 – проводиться ранжування за показником 3 з присвоєнням рангів r_3 .

Закінченням процедури можна вважати або відсутність однакових рангів на певній ітерації, або проведення ранжування за i -м параметром, що є останнім у сукупності параметрів за пріоритетом. У результаті отримується таблиця, яка містить ранжовану за параметрами очікуваного ефекту сукупність інформаційних систем. Та система, що матиме найкращий ранг за підсумком ранжування, може вважатися найбільш прийнятною за групою критеріїв очікуваного ефекту.

ВИСНОВКИ

Основна наукова новизна розробленого методичного підходу полягає в удосконаленні методичної бази дослідження економічного ефекту від впровадження логістичних інформаційних технологій за рахунок проведення багатокритеріального порівняння альтернативних варіантів інформаційних систем за прогнозованими значеннями операційних показників логістичних процесів. На відміну від широко вживаних на даний час підходів, заснованих лише на аналізі інвестиційних показників проекту впровадження системи, торговельні підприємства отримують можливість порівняти альтернативні інформаційні системи комплексно, враховуючі показники операційної діяльності.

Практична цінність наведеного методичного підходу полягає в можливості на основі доступних торговельному підприємству даних та інформації про впровадження інформаційних систем на інших підприємствах провести аналіз змін рівня основних операційних показників логістичної діяльності при впровадженні цих систем, порівняти отримані значення та прийняти обґрунтоване рішення про впровадження інформаційної системи управління логістичними функціями.

Перспективою подальших досліджень оцінювання ефекту від впровадження логістичних інформаційних систем може бути розробка методичних рекомендацій щодо врахування імовірності рівня очікуваного ефекту від кожної з інформаційних систем, що розглядаються підприємством як альтернативні, що враховував би інші критерії – функціональні, вартісні, характеристики розробника та інтегратора системи, а також досвід впровадження даних систем на світовому та вітчизняному ринках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Методи, моделі і інформаційні технології в управлінні економічними системами різних рівнів ієрархії: монографія / О. О. Бакаєв [та ін.]; ред. О. О. Бакаєва; НАН України, Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій і систем. – К.: Логос, 2008. – 127 с.

2. Сергеев В. И. Логистика: информационные системы и технологии: учеб.-практ. пособие / В. И. Сергеев, М. Н. Григорьев, С. А. Уваров — М.: Альфа-Пресс, 2008. – 607 с.

3. Теклин Б. Выбор системы управления складским комплексом в компании «Таблоджикс» / Б. Теклин // Современный склад. – 2004. – № 5. – С. 14 – 19.

4. Орлов А. И. Теория принятия решений: учебное пособие / А. И. Орлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 656 с.

5. Ядыков С. Эффективность информационных систем: докопаться до истины. / С. Ядыков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vetriks.ru/info/52-info-3-4.html>

6. Волков И. Оценка эффективности информационных систем: Часть 2. Понятие эффективности, современные методы оценки / И. Волков, А. Денисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/lotcnenka_efektivnosti_2

7. Мартынович А. ТСО, или Как управлять IT-затратами / А. Мартынович [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/ims/ims023.html>

8. Reh F. John. Total Cost of Ownership (TCO) / F. John Reh [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://management.about.com/od/money/a/TCO.htm>

9. Кочубей Д. В. Управління вартістю впровадження інноваційних логістичних технологій / Д. В. Кочубей // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. – № 633. – С. 339 – 345.

10. Короплясов А. В. Векторная сортировка / А. В. Короплясов // Естественные и технические науки. – 2007. – № 2. – С. 234 – 239.

11. Многомерная сортировка объектов. Сортировка с уступкой. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sources.ru/magazine/0906/03.html>

REFERENCES

Bakaiev, O. O. *Metody, modeli i informatsiini tekhnologii v upravlinni ekonomichnykh systemamy riznykh rivniv ierarhii* [Methods, Models and Information Technologies for economies at different levels of the hierarchy]. Kyiv: Lohos, 2008.

Kochubei, D. V. "Upravlinnia vartistiu vprovadzhenia innovatsiinykh lohistrychnykh tekhnologii" [Cost Management implementation of innovative logistics technologies]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*. *Lohistyka*, no. 633 (2008): 339-345.

Koropliassov, A. V. "Vektornaia sortirovka" [Stock sorting]. *Estestvennye i tekhnicheskie nauki*, no. 2 (2007): 234-239.

Martynovich, A. "TCO, ili Kak upravliat IT-zatratami" [TCO, or How to manage IT-costs]. <http://www.management.com.ua/ims/ims023.html>

"Mnogomernaia sortirovka obektov. Sortirovka s ustupkoy" [Sorting multidimensional objects. Sort the assignment]. <http://sources.ru/magazine/0906/03.html>

Orlov, A. I. *Teoriia priniatiia resheniy* [Decision theory]. Moscow: Ekzamen, 2005.

Reh, F. J. "Total Cost of Ownership (TCO)" <http://management.about.com/od/money/a/TCO.htm>

Sergeev, V. I., Grigorev, M. N., and Uvarov, S. A. *Logistika: informatsionnye sistemy i tekhnologii* [Logistics information systems and technologies]. Moscow: Alfa-Press, 2008.

Teklin, B. "Vybor sistemy upravleniia skladskim kompleksom v kompanii «Tablodzhiks»" [Selecting a warehouse management system in the company "Tablodzhiks"]. *Sovremennyy sklad*, no. 5 (2004): 14-19.

Volkov, I., and Denisov, A. "Otsenka effektivnosti informatsionnykh sistem" [Evaluating the effectiveness of information systems]. https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/l-otcenka_efektivnosti_2

Yadykov, S. "Effektivnost informatsionnykh sistem: dokopatsia do istiny" [Effectiveness of information systems: to find the truth]. <http://vetriks.ru/info/52-info-3-4.html>

УДК 338.48

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГРЕЧИНА І. В.

УДК 338.48

Гречина І. В. Науково-методичний підхід до експрес-аналізу потенціалу підприємства

Метою статті є дослідження основних науково-методичних підходів до експрес-аналізу потенціалу підприємства та розробка його якісного методичного інструментарію в системі потенціалогічного аналізу. Авторський науково-методичний підхід оснований на: методиках FuzzyTechnology, теорії нечітких множин (інтегралів), теоремі збіжності модальностей. У роботі вперше запропоновано науково-методичний підхід до експрес-аналізу потенціалу підприємства з використанням методик FuzzyTechnology в системі потенціалогічного аналізу. На відміну від існуючих підходів він ураховує критерії модальності: «необхідно», «реально» та «можливо» та напрямки потенціалізації: «структуризація», «деконструкція» та «конструювання». Практична значимість базується на тому, що результати експрес-аналізу потенціалу підприємства враховують наявність CardY думок суб'єктів управління і суб'єктів аналізу та надають можливості моделювати різні варіанти управлінських рішень залежно від результатів експрес-аналізу потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, методика, FuzzyTechnology, експрес-аналіз, потенціалогічний аналіз, розвиток

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 12. **Бібл.:** 10.

Гречина Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри контролю і АГД, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: Grechinalra@i.ua

УДК 338.48

Гречина И. В. Научно-методический подход к проведению экспресс-анализа потенциала предприятия

Целью статьи является исследование основных научно-методических подходов к экспресс-анализу потенциала предприятия и разработка его качественного методического инструментария в системе потенциалогического анализа. Авторский научно-методический подход основан на: методиках FuzzyTechnology, теории нечетких множеств (интегралов), теореме сходимости модальностей. В работе впервые предложен научно-методический подход к экспресс-анализу потенциала предприятия с использованием методик FuzzyTechnology в системе потенциалогического анализа. В отличие от существующих подходов он учитывает критерии модальности: «необходимо», «реально» и «возможно» и направления потенциизации: «структуризация», «деконструкция» и «конструирование». Практическая значимость базируется на том, что результаты экспресс-анализа потенциала предприятия учитывают наличие Cardy суждений и мыслей субъектов управления и субъектов анализа и предоставляют возможность моделировать разные варианты управленческих решений в зависимости от результатов экспресс-анализа потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, методика, FuzzyTechnology, экспресс-анализ, потенциалогический анализ, развитие

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 12. **Библ.:** 10.

Гречина Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры контроля и АГД, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: Grechinalra@i.ua

UDC 338.48

Grechina Irina V. Scientific and Methodical Approach to a Rapid Analysis of Potential Enterprise

The aim of the article is to study the major scientific and methodological approaches to the rapid analysis of potential businesses and the development of its qualitative methodological tools in the system of potential analysis. Author's scientific and methodological approach is based on: techniques FuzzyTechnology, the theory of fuzzy quantities (integrals), and the theorem of convergence modalities. In this paper, the scientific and methodical approach to the rapid analysis of potential enterprise was proposed for the first time, using techniques FuzzyTechnology potential in system analysis. In contrast to existing approaches it takes into account the criteria of modality: "necessary", "real" and "maybe" and the direction of potentiating: "structuring", "deconstruction" and "design." The practical significance is based on the fact that the results of the rapid analysis of potential companies charge JavaScript Cardy judgments and thoughts control subjects and subjects of analysis and provide the ability to simulate different versions of management decisions based on the results of the rapid analysis of potential business.

Key words: Potential, method, FuzzyTechnology, rapid analysis, potential analysis, development.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 12. **Bibl.:** 10.

Grechina Irina V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Control and AGA, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: Grechinalra@i.ua

Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу підприємства останнім часом все частіше привертають увагу як науковців, так і практиків, оскільки надають можливість сприяти прийняттю якісних управлінських рішень при досягненні встановлених цілей. Особливо

дані питання актуалізуються у сучасний період визначеної нестабільності в економіці України, що підтверджено статистичними даними, оприлюдненими на сайтах Державної служби статистики України та Міністерства економічного розвитку та економіки України, де відзначено, що хоча ре-

Reh, F. J. "Total Cost of Ownership (TCO)" <http://management.about.com/od/money/a/TCO.htm>

Sergeev, V. I., Grigorev, M. N., and Uvarov, S. A. *Logistika: informatsionnye sistemy i tekhnologii* [Logistics information systems and technologies]. Moscow: Alfa-Press, 2008.

Teklin, B. "Vybor sistemy upravleniia skladskim kompleksom v kompanii «Tablodzhiks»" [Selecting a warehouse management system in the company "Tablodzhiks"]. *Sovremennyy sklad*, no. 5 (2004): 14-19.

Volkov, I., and Denisov, A. "Otsenka effektivnosti informatsionnykh sistem" [Evaluating the effectiveness of information systems]. https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/l-otcenka_efektivnosti_2

Yadykov, S. "Effektivnost informatsionnykh sistem: dokopatsia do istiny" [Effectiveness of information systems: to find the truth]. <http://vetriks.ru/info/52-info-3-4.html>

УДК 338.48

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГРЕЧИНА І. В.

УДК 338.48

Гречина І. В. Науково-методичний підхід до експрес-аналізу потенціалу підприємства

Метою статті є дослідження основних науково-методичних підходів до експрес-аналізу потенціалу підприємства та розробка його якісного методичного інструментарію в системі потенціалогічного аналізу. Авторський науково-методичний підхід оснований на: методиках FuzzyTechnology, теорії нечітких множин (інтегралів), теоремі збіжності модальностей. У роботі вперше запропоновано науково-методичний підхід до експрес-аналізу потенціалу підприємства з використанням методик FuzzyTechnology в системі потенціалогічного аналізу. На відміну від існуючих підходів він ураховує критерії модальності: «необхідно», «реально» та «можливо» та напрямки потенціалізації: «структуризація», «деконструкція» та «конструювання». Практична значимість базується на тому, що результати експрес-аналізу потенціалу підприємства враховують наявність CardY думок суб'єктів управління і суб'єктів аналізу та надають можливості моделювати різні варіанти управлінських рішень залежно від результатів експрес-аналізу потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, методика, FuzzyTechnology, експрес-аналіз, потенціалогічний аналіз, розвиток

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 12. **Бібл.:** 10.

Гречина Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри контролю і АГД, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: Grechinalra@i.ua

УДК 338.48

Гречина И. В. Научно-методический подход к проведению экспресс-анализа потенциала предприятия

Целью статьи является исследование основных научно-методических подходов к экспресс-анализу потенциала предприятия и разработка его качественного методического инструментария в системе потенциалогического анализа. Авторский научно-методический подход основан на: методиках FuzzyTechnology, теории нечетких множеств (интегралов), теореме сходимости модальностей. В работе впервые предложен научно-методический подход к экспресс-анализу потенциала предприятия с использованием методик FuzzyTechnology в системе потенциалогического анализа. В отличие от существующих подходов он учитывает критерии модальности: «необходимо», «реально» и «возможно» и направления потенциизации: «структуризация», «деконструкция» и «конструирование». Практическая значимость базируется на том, что результаты экспресс-анализа потенциала предприятия учитывают наличие Cardy суждений и мыслей субъектов управления и субъектов анализа и предоставляют возможность моделировать разные варианты управленческих решений в зависимости от результатов экспресс-анализа потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, методика, FuzzyTechnology, экспресс-анализ, потенциалогический анализ, развитие

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 12. **Библ.:** 10.

Гречина Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры контроля и АГД, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: Grechinalra@i.ua

UDC 338.48

Grechina Irina V. Scientific and Methodical Approach to a Rapid Analysis of Potential Enterprise

The aim of the article is to study the major scientific and methodological approaches to the rapid analysis of potential businesses and the development of its qualitative methodological tools in the system of potential analysis. Author's scientific and methodological approach is based on: techniques FuzzyTechnology, the theory of fuzzy quantities (integrals), and the theorem of convergence modalities. In this paper, the scientific and methodical approach to the rapid analysis of potential enterprise was proposed for the first time, using techniques FuzzyTechnology potential in system analysis. In contrast to existing approaches it takes into account the criteria of modality: "necessary", "real" and "maybe" and the direction of potentiating: "structuring", "deconstruction" and "design." The practical significance is based on the fact that the results of the rapid analysis of potential companies charge JavaScript Cardy judgments and thoughts control subjects and subjects of analysis and provide the ability to simulate different versions of management decisions based on the results of the rapid analysis of potential business.

Key words: Potential, method, FuzzyTechnology, rapid analysis, potential analysis, development.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 12. **Bibl.:** 10.

Grechina Irina V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Control and AGA, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: Grechinalra@i.ua

Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу підприємства останнім часом все частіше привертують увагу як науковців, так і практиків, оскільки надають можливість сприяти прийняттю якісних управлінських рішень при досягненні встановлених цілей. Особливо

дані питання актуалізуються у сучасний період визначеної нестабільності в економіці України, що підтверджено статистичними даними, оприлюдненими на сайтах Державної служби статистики України та Міністерства економічного розвитку та економіки України, де відзначено, що хоча ре-

альний ВВП у 2013 р. і виріс на 3,7%, адже спостерігається значне зниження показників за такими стратегічними для країни позиціями, як: обсяг промислової продукції – на 4,7%, капітальні інвестиції – на 12,3%, експорт товарів і послуг – на 8,8%, імпорт товарів і послуг – на 8,6% [1]. Слід відзначити, що у сучасний час Україні тільки приходить сподіватись, що визначені показники покращаться і що на це позитивно вплинуть не тільки макроекономічні фактори розвитку сучасних підприємств, але й їх внутрішні потужності, потенціал розвитку.

Загальні проблеми управління потенціалом підприємств досліджували такі зарубіжні вчені-економісти, як: Р. Маккен, В. (Р. McCann) Крейдер (В. Kreider), В. О. Мілс (W. O. Mills), Б. Карлоф (В. Karlof), С. А. Маркова (S. A. Margsova) та ін. Загальні питання аналізу потенціалу підприємства розглядали: О. Ю. Амосов, Т. В. Бабенко, І. В. Багрова, Б. Є. Бачевський, В. П. Бочарников, Д. М. Васильківський, З. І. Галушка, В. Я. Заруба, Н. С. Краснокутська, С. І. Левик, Ю. Ю. Мороз, І. М. Репіна, О. І. Олексюк, О. С. Федонін та ін.

Формалізація підходів різних науковців дозволила всебічно розглянути існуючу проблему та зробити висновок, що ряд питань, спрямованих на визначення науково-методичних підходів до експрес-аналізу потенціалу підприємства недостатньо розроблені і досліджені [2 – 6]. Особливо гостро ця проблема постає скрізь призму розвитку ідей потенціалогічного аналізу, як нового, самостійного виду економічного аналізу [7]. Цей факт свідчить про те, що визначені у статті проблемні питання потребують негайного розв'язання і до сучасного часу майже не розглядалися (мова йде про потенціалогічний аналіз).

Метою даної статті є дослідження основних науково-методичних підходів до експрес-аналізу потенціалу підприємства з розробкою, на їх основі, сучасного методичного інструментарію потенціалогічного аналізу.

Логіка міркувань привела до необхідності вирішення таких завдань: визначення основних наукових підходів до експрес-аналізу розвитку підприємства; формування методичного інструментарію потенціалогічного експрес-аналізу потенціалу підприємств, апробація запропонованої методики на діючих промислових підприємствах України.

Проведений огляд літературних джерел [8] та авторські висновки, викладені у попередніх працях [7, 8], дозволили зробити висновок, що рішення проблеми визначення науково-методичного підходу до експрес-аналізу потенціалу підприємства може сприяти теорія нечітких множин (нечітких інтегралів) з аксіологічною спрямованістю на використання методик *FuzzyTechnology* та орієнтацією на теорему збіжності модальностей. Пропонований підхід урахує вплив особистих властивостей та компетенцій суб'єктів аналізу та суб'єктів управління на процес прийняття рішень за результатами експрес-аналізу. Зазначимо, що експрес-аналіз потенціалу підприємства розглядається нами в рамках просунення і розвитку ідей потенціалогічного аналізу орієнтацією на так визначені для потенціалогічного аналізу критерії модальності: «необхідно», «реально» та «можливе» при зміні суб'єкта оцінювання можуть також змінюватись між собою і, відповідно, по-різному впливати на напрямки потенціалогічної «структуризації», «деконструкції» та «конструювання» [8]. Так, простежується тісний зв'язок визначеного науково-методичного підходу до експрес-аналізу потенціалу підприємства з моделюванням якісного методичного інструментарію потенціалогічного аналізу.

Отже, авторський науково-методичний підхід до експрес-аналізу потенціалу підприємства оснований на: методиках *FuzzyTechnology* – теорії нечітких множин (інтегралів) – теоремі збіжності модальностей. Звертаючи увагу на [9, с. 207 – 209], відзначимо, що теорема існування збіжності модальностей, запропонована В. П. Бочарниковим, акцентує увагу на маркетингових дослідженнях. Нами дана теорема трансформована до потреб проведення експрес-аналізу потенціалу промислового підприємства і до такого: $h(x) : X \rightarrow [0, 1]$ є функцією належності, що обґрунтовує деяке судження, а $g(\cdot | y) : 2^{X \times Y} \rightarrow [0, 1]$ – це родина нечітких мір X , які відображають думку о судженні з точки зору суб'єкта, з урахуванням його досвіду, знань, умінь і компетенцій ($y \in Y$). Звідси $\sigma_y(\cdot) : 2^Y \rightarrow [0, 1]$ буде нечіткою множиною домінанти судження суб'єкта потенціалогічного аналізу ($y \in Y$) з визначенням критеріїв модальності та принципів потенціалогічного аналізу потенціалу підприємства або його певної складової. Після цього стає справедливим співвідношення:

$$\int_Y \left[\int_X h(x) \circ g(\cdot | y) \right] \circ \sigma_y(\cdot) \geq \int_X h(x) \circ \varphi_X(\cdot), \quad (1)$$

де $\varphi_X(\cdot) : 2^X \rightarrow [0, 1]$ – нечітка міра, що індуцирована відповідними мірами з різними модальностями.

Значення 1 нами доповнено додатковим нечітким інтегралом, що і наближає запропонований метод до основ потенціалогічного аналізу шляхом урахування трьох критеріїв модальності і трьох напрямків потенціалогічної.

Доказ, представлений у [10, с. 207] через внутрішній інтеграл, такий:

$$\int_X h(x) \circ g(\cdot | y) = \sup_{E \subseteq X} \left[\inf_{x \in E} h(x) \wedge g(E | y) \right] = \sup_{E \subseteq X} \xi(E, y), \quad (2)$$

де $\xi(E, y) : P(X) \times Y \rightarrow [0, 1]$ – функція, що задає нечітку множину Y при дослідженні множини усіх $P(X)$ множини X . Якщо зробити заміну у базовій формулі, то отримаємо:

$$\xi(E, y) \circ \sigma_y(\cdot) \geq \sup_{E \subseteq X} \int_Y \xi(E, y) \circ \sigma_Y(\cdot). \quad (3)$$

Проведемо оцінку отриманого співвідношення (формула (4):

$$\sup_{E \subseteq X \times Y} \int_Y \xi(E, y) \circ \sigma_Y(\cdot) = \sup_{E \in X \times Y} \left[\inf_{x \in E} h(x) \wedge g(E | y) \right] \circ \sigma_Y(\cdot). \quad (4)$$

При $E = const$ маємо $\inf_{x \in E} h(x) = const$. Отримаємо формулу (5), де:

$$\begin{aligned} \sup_{E \in X \times Y} \left[\inf_{x \in E} h(x) \wedge g(E | y) \right] &= \\ &= \sup_{E \subseteq X} \left[\inf_{x \in E} h(x) \wedge \varphi_x(E) \right] = \int_Y h(x) \circ \varphi_x(\cdot). \end{aligned} \quad (5)$$

Звідси підтверджується таке співвідношення (формула (6):

$$\int_Y \left[\int_X h(x) \circ g(\cdot | y) \right] \circ \sigma_Y(\cdot) \geq \int_X h(x) \circ \varphi_x(\cdot). \quad (6)$$

За таким підходом слід згадати про існування такої модальної міри, яку можна об означити як (формула (7):

$$\varphi_y(\cdot) : 2^X \rightarrow [0, 1]. \quad (7)$$

Що і треба було довести.

Дане підтвердження представимо схематично як сукупність взаємопов'язаних блоків при реалізації теореми збіжності модальностей у системі потенціалогічного аналізу (рис. 1).

З пропонуваного алгоритму чітко бачимо два судження: 1. Судження суб'єкта управління; 2. Судження суб'єкта потенціалогічного аналізу.

За таким підходом потенціал підприємства стає об'єктом судження і може бути виражений як (формула (8):

$$h(x) : X \rightarrow [0, 1]. \quad (8)$$

Судження суб'єкта управління можна представити так (формула (9)

$$g_1(\cdot) : 2^X \rightarrow [0, 1]. \quad (9)$$

Судження суб'єкта потенціалогічного аналізу можна представити:

$$g_2(\cdot) : 2^X \rightarrow [0, 1]. \quad (10)$$

Відповідно до першоджерела [3, с. 208] і користуючись джерелом [4], необхідно задати нечітку міру (формула (11):

$$OTM = \left\{ \int_x h(x) \circ g_1 \wedge \sigma_1 \right\} \vee \left\{ \int_x h(x) \circ g_2 \right\} = OTM_1 \wedge \{ \sigma_1 \vee OTM_2 \}. \quad (11)$$

При цьому слід зробити припущення, що судження та думки суб'єкта управління повинні домінувати на судженнями та думками суб'єкта потенціалогічного аналізу. Це є цілком логічним, тому що прийняття якісних управлінських рішень щодо потенціалу розвитку підприємства є привілею його керівництва, при цьому $OTM_1 \geq OTM_2$.

Отже, якщо результати потенціалогічного аналізу, отриманні суб'єктом аналізу, містять негативне судження

відносно перспектив розвитку потенціалу підприємства $OTM_1 \geq OTM_2$, то таке судження може бути взято до увазі керівником підприємства тільки за умов виникнення недовіри до власного судження (мова йде про зниження значення σ_1), тобто знижується довіра до власного управлінського рішення. У даному випадку, якщо в суб'єкта управління немає власного судження відносно перспектив розвитку об'єкта, то його нав'язується чужа точка зору.

Далі дослідимо, що ж саме буде відбуватися, якщо результати потенціалогічного аналізу, які отримані незалежним експертом (суб'єктом потенціалогічного аналізу), повністю співпадають із судженням суб'єкта управління. У даному випадку мова йде про позитивне судження о потенціалі розвитку підприємства. Рівняння за таких умов буде мати вираження (формула (12):

$$OTM = OTM_1 \vee \{ OTM_2 \wedge \sigma_2 \}. \quad (12)$$

Вищевикладений науково-методичний підхід дає можливість визначити три основні зони прийняття управлінського рішення відносно проведеного експрес-аналізу потенціалу підприємства у рамках потенціалогічного аналізу з використанням *FuzzyTechnology*, рекомендованих В. П. Бочарніковим і трансформованих до потреб нашого дослідження (табл. 1).

Таким чином, у табл. 1 дана характеристика зон *FuzzyTechnology* прийняття управлінського рішення відносно проведеного експрес-аналізу потенціалу підприємства в рамках потенціалогічного аналізу.

Збіжність модальностей за умов наявності зон *FuzzyTechnology* з урахуванням суджень суб'єкта управління і суб'єкта потенціалогічного аналізу представлено у вигляді фрейм-кластера *FuzzyTechnology* потенціалогічного аналізу (табл. 2).

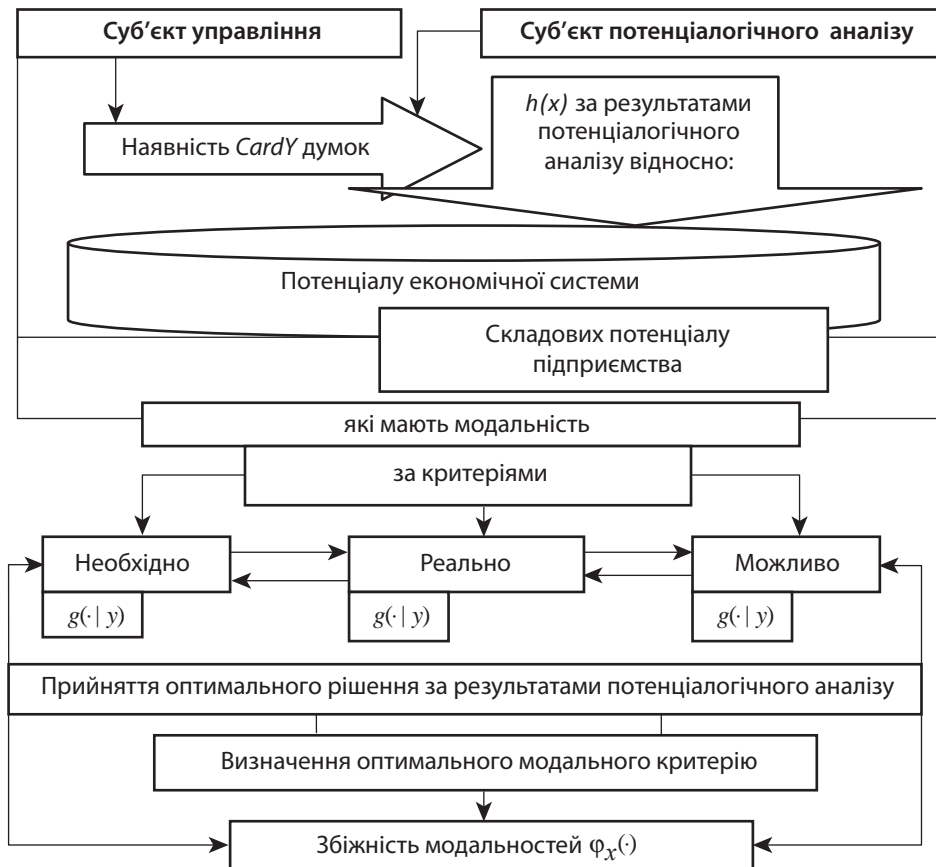


Рис. 1. Алгоритм реалізації теореми збіжності модальностей у системі потенціалогічного аналізу

Характеристика зон FuzzyTechnology прийняття управлінського рішення за результатами експрес-аналізу потенціалу підприємства

| № з/п | Зони FuzzyTechnology прийняття управлінського рішення | Характеристика поведінки суб'єкта |
|-------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | $OTM_1 > \{OTM_2 \wedge \sigma_2\}$ | Даний випадок обмовлений низкою якістю проведення потенціалогічного аналізу, вибором неякісного методичного інструментарію тощо. Для суб'єкта управління даний випадок цікавий тим, що дозволяє отримати приклад можливості прийняття управлінського рішення на підставі аналізу, який не повною мірою задовольняє потреби користувача |
| 2 | $OTM_2 > \sigma_2$ | У даному випадку увага суб'єкта управління концентрується на змісті та результатах потенціалогічного аналізу. Отримані результати розглядаються, і приймається відповідне рішення щодо подальшого розвитку економічної системи |
| 3 | $OTM_2 < \sigma_2$ | У даному випадку увага суб'єкта управління акцентується на довірі до інформації, представленої за результатами проведеного потенціалогічного аналізу. На підставі цього приймаються управлінські рішення та розробляється стратегія подальшого розвитку підприємства |

Таблиця 2

Фрейм-кластер FuzzyTechnology потенціалогічного аналізу

| № з/п | Зони FuzzyTechnology прийняття управлінського рішення | Критерії модальності | | | | | |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------|----------------------|---|--------------------------------------|--|----------------|--|
| | | Необхідно | | Реально | | Можливо | |
| <i>Підхід за FuzzyTechnology</i> | | | | | | | |
| | | $g(\cdot y)$ | | $g(\cdot y)$ | | $g(\cdot y)$ | |
| 1 | $OTM_1 > \{OTM_2 \wedge \sigma_2\}$ | + | | - | | - | |
| 2 | $OTM_2 > \sigma_2$ | | + | +, - | | + | |
| 3 | $OTM_2 < \sigma_2$ | - | | | | - | |
| <i>Управління (+)</i> | | | | <i>Потенціалогічного аналізу (-)</i> | | | |
| <i>Суб'єкти</i> | | | | | | | |

Представлений фрейм-кластер FuzzyTechnology потенціалогічного аналізу підкреслює факт того, що залежно від якості інформації, отриманої за результатами потенціалогічного аналізу підприємства, можна отримати різні варіанти управлінського рішення щодо його розвитку. Це випливає з того, що не завжди цілі у суб'єктів управління і

суб'єктів потенціалогічного аналізу в контексті аналітичної ідентифікації потенціалу підприємства сходяться.

У випадку, якщо результати проведеного експрес-аналізу приймаються суб'єктами управління та суб'єктами оцінки, їм необхідно визначитись з напрямками потенціалогізації в контексті прийняття управлінських рішень. Підхід можна простежити в табл. 3.

Таблиця 3

Визначення напрямків потенціалогізації у системі експрес-аналізу потенціалу підприємства в рамках потенціалогічного аналізу

| № з/п | Зони FuzzyTechnology прийняття управлінського рішення | Напрямки потенціалогізації | | | | | |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------|--|--------------------------------------|---|-----------------------------------|--|
| | | Структуралізм (структуризація) | | Деконструкція | | Конструкціоналізм (конструювання) | |
| <i>Підхід за FuzzyTechnology</i> | | | | | | | |
| | | $g(\cdot y)$ | | $g(\cdot y)$ | | $g(\cdot y)$ | |
| 1 | $OTM_1 > \{OTM_2 \wedge \sigma_2\}$ | + | | - | + | | |
| 2 | $OTM_2 > \sigma_2$ | - | | - | | - | |
| 3 | $OTM_2 < \sigma_2$ | - | | | | - | |
| <i>Управління (+)</i> | | | | <i>Потенціалогічного аналізу (-)</i> | | | |
| <i>Суб'єкти</i> | | | | | | | |

Таким чином, у табл. 3 представлений взаємозв'язок напрямків потенціалізації з зонами *FuzzyTechnology*, які можуть стати основою у прийнятті ефективних управлінських рішень будь-яким суб'єктом з урахуванням критеріїв модальності відповідно до визначення стратегії розвитку потенціалу підприємства.

Отже, теоретична база дослідження дозволяє говорити про можливість суб'єкта управління прийняти відповідні управлінські рішення за умов неповної довіри або повної довіри до результатів потенціалогічного аналізу.

Тобто, у даному випадку мова йде про таке, що за результатами потенціалогічного експрес-аналізу можна прийняти управлінські рішення з урахуванням критеріїв модальності «необхідно», «реально» або «можливо» і визначити відповідні напрямки потенціалізації «структуризація», «деконструкція» та «конструювання».

ВИСНОВКИ

Розгляд основних науково-методичних підходів до експрес-аналізу потенціалу підприємства дозволило отримати певні результати і зробити такі висновки.

На підставі систематизації існуючих науково-методичних підходів до експрес-аналізу потенціалу підприємства вироблений авторський погляд, оснований на методах *FuzzyTechnology*, теорії нечітких множин (інтегралів) і теоремі збіжності модальностей;

У статті розроблено алгоритм реалізації теореми збіжності модальностей у системі потенціалогічного аналізу, який ураховує наявність *CardY* думок суб'єкта управління і суб'єкта аналізу. Такий підхід дає можливість визначити міру важливості думок і обґрунтувати ступінь довіри до них.

Надано характеристику зон *FuzzyTechnology* прийняття управлінського рішення відносно проведеного експрес-аналізу потенціалу підприємства у рамках потенціалогічного аналізу.

Збіжність модальностей за умов наявності зон *FuzzyTechnology* з урахуванням суджень суб'єкта управління і суб'єкта потенціалогічного аналізу представлено у вигляді фрейм-кластера *FuzzyTechnology* потенціалогічного аналізу. Визначено напрямків потенціалізації у системі експрес-аналізу потенціалу підприємства у рамках потенціалогічного аналізу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Амосов О. Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / О. Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 78 – 83.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с., Библиогр.: с. 83.
4. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблodsька, О. О. Решетняк. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с. – С. 135.
5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с. – С. 83.
6. Васильківський Д. М. Трансформація періодів планування підвищення економічного потенціалу в системі стратегічного управління підприємством / Д. М. Васильківський // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 216 – 220.
7. Гречина І. В. Теоретичні засади аналізу потенціалу економічних систем / І. В. Гречина // Торгівля і ринок України

: Темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – Вип. 35, т. 1. – С. 108 – 114.

8. Гречина І. В. Структурні складові потенціалу економічної системи / І. В. Гречина // Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна : збірник наукових праць: Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна. – Серія «Економічна». – 2012. – Вип. 81. – С. 42 – 45.

9. Бочарников В. П. «Fuzzy Technology: модальности и принятие решений в маркетинговых коммуникациях» / В. П. Бочарников. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 224 с.

10. Бочарников В. П. Fuzzy Technology: Математические основы. Практика моделирования в экономике / В. П. Бочарников. – Санкт-Петербург : «Наука» РАН, 2000. – 328 с.

REFERENCES

Amosov, O. Yu. "Otsinka potentsialu konkurentospromozhnosti iak osnovnoho aspektu rozvytku pidpryemstva" [Evaluation of potential competitiveness as a major aspect of the company]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2011): 78-83.

Bachevskiy, B. Ie., Zablodska, I. V., and Reshetniak, O. O. *Potentsial i rozvytok pidpryemstva* [Potential and development company]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2009.

Bocharnikov, V. P. *Fuzzy Technology: modalnosti i priniatie resheniy v marketingovykh kommunikatsiakh* [Fuzzy Technology: Modality and decision making in marketing communications]. Kyiv: Nika-Tsentр; Elga, 2002.

Bocharnikov, V. P. *Fuzzy Technology: Matematicheskie osnovy. Praktika modelirovaniia v ekonomike* [Fuzzy Technology: Mathematical Foundations. The practice of modeling in economics]. St. Petersburg: Nauka, 2000.

"Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy" [State Statistics Service of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Fedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2006.

Hrechyna, I. V. "Teoretychni zasady analizu potentsialu ekonomichnykh system" [The theoretical basis of the analysis of the potential economic systems]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, vol. 1, no. 35 (2013): 108-114.

Hrechyna, I. V. "Strukturni skladovi potentsialu ekonomichnoi systemy" [Structural components of the potential economic system]. *Visnyk KhNU imeni V. N. Karazina. Seriia «Ekonomiczna»*, no. 81 (2012): 42-45.

Krasnokutskaya, N. S. *Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: Tsentр navchalnoi literatury, 2005.

Vasylykivskiy, D. M. "Transformatsiia periodiv planuvannia pidvyshchennia ekonomichnoho potentsialu v systemi stratehichnoho upravlinnia pidpryemstvom" [Transformation planning periods increase the economic potential of the strategic management]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 216-220.

УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ КАК КОМПОНЕНТ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 МИХЕЕНКО Е. С.

УДК 658.14/17:330.341.1

Михеенко Е. С. Управление нематериальными активами как компонент стратегии повышения капитализации предприятия

Цель статьи заключается в исследовании роли нематериальных активов в стратегии повышения капитализации предприятий, обеспечивающей его долгосрочное устойчивое развитие в современных экономических условиях. Обоснованы основные методологические и прикладные аспекты внедрения стратегического управления нематериальными активами на предприятиях: идентификация и учет нематериальных активов на предприятии; капитализация нематериальных активов; создание на предприятии эффективного организационно-экономического механизма формирования и развития нематериальных активов с целью повышения капитализации предприятия. Проанализированы, систематизированы и обобщены модели и методы оценки стоимости, создаваемой нематериальными факторами. Определена целесообразность применения стратегического подхода, основанного на дисконтировании сумм ожидаемых денежных потоков от использования активов, приводящих к росту рыночной капитализации, что является одним из ключевых целевых стратегических показателей деятельности предприятия. Направлениями дальнейших исследований является определение механизма эффективного управления сбалансированным ростом компании на основе стоимостного подхода, с учетом состава нематериальных активов предприятия и их роли в процессе создания стоимости и преобразования в собственный интеллектуальный капитал.

Ключевые слова: нематериальные активы, стратегия, устойчивое развитие, капитализация.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Михеенко Екатерина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: mixeenko_k@rambler.ru

УДК 658.14/17:330.341.1

Міхеєнко К. С. Управління нематеріальними активами

як компонент стратегії підвищення капіталізації підприємства

Мета статті полягає в дослідженні ролі нематеріальних активів у стратегії підвищення капіталізації підприємств, що забезпечує його сталий розвиток в сучасних економічних умовах. Обґрунтовано основні методологічні та прикладні аспекти впровадження стратегічного управління нематеріальними активами на підприємствах: ідентифікація та облік нематеріальних активів на підприємстві; капіталізація нематеріальних активів; створення на підприємстві ефективного організаційно-економічного механізму формування та розвитку нематеріальних активів з метою підвищення капіталізації підприємства. Проаналізовано, систематизовано та узагальнено моделі та методи оцінки вартості, створюваної нематеріальними факторами. Визначено доцільність застосування стратегічного підходу, заснованого на дисконтуванні очікуваних грошових потоків від використання активів, що приведе до зростання ринкової капіталізації та є одним з ключових цільових стратегічних показників діяльності підприємства. Напрямками подальших досліджень є визначення механізму ефективного управління збалансованим зростанням компанії на основі вартісного підходу, з урахуванням складу нематеріальних активів підприємства та їх ролі в процесі створення вартості та перетворення у власний інтелектуальний капітал.

Ключові слова: нематеріальні активи, стратегія, сталий розвиток, капіталізація.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Міхеєнко Катерина Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: mixeenko_k@rambler.ru

UDC 658.14/17:330.341.1

Mikheyenko Ekaterina S. Management of Intangible Assets

as a Component of a Strategy to Improve a Company's Capitalization

The purpose of the paper is to investigate the role of intangible assets in the strategy of increasing capitalization of companies, providing its long-term sustainable development in the current economic environment. The main methodological and applied aspects of the implementation of the strategic management of intangible assets in enterprises were substantiated: the identification and registration of intangible assets in the enterprise; capitalization of intangible assets; creating effective enterprise organizational and economic mechanism of formation and development of intangible assets in order to increase a company's capitalization. The models and methods for assessing the value created by intangible factors were analyzed, systematized and generalized. The feasibility of a strategic approach was determined based on the discounted amounts of expected cash flows from the asset, leading to an increase in the market capitalization, which is one of the key targets of strategic performance of the company. Directions for further research is to determine the mechanism for the effective management of balanced growth based on cost-based approach, taking into account the composition of intangible assets and their role in the process of value creation and transformation in their own intellectual capital.

Key words: intangible assets, strategy, sustainable development, capitalization.

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

Mikheyenko Ekaterina S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: mixeenko_k@rambler.ru

Конкуренция определяет совершенствование стратегий развития предприятия, которые гарантируют им перспективное позиционирование на рынке. Успешное функционирование предприятия в современных условиях развития экономики зависит как от эффективности использования материально-финансовых ресурсов, так и от обладания внутренними уникальными возможностями, изучения деятельности конкурентов, отношений с клиентами, посредниками, поставщиками. Современные концепции стратегического управления

предприятием основными источниками конкурентных преимуществ признают внутренние факторы организации. При этом среди основных критериев успешности деятельности предприятия рассматривают максимизацию его рыночной стоимости. Большое внимание в рамках стоимостной концепции управления предприятием уделяется вопросам формирования системы факторов, влияющих на создание стоимости, среди которых важное место принадлежит эффективности управления нематериальными активами.

Роль нематериальных активов на предприятиях представлена в ряде трудов отечественных и зарубежных ученых, в том числе в работах, посвященных факторам формирования нематериальных активов предприятий, основными из которых являются интеллектуальный потенциал, инновации, интеллектуальная собственность, знания, человеческие ресурсы, управленческие процессы. Среди ученых-экономистов необходимо отметить Д. С. Тарасюка [9], Е. М. Гребешкову [4], О. В. Мельника [4], Н. О. Шпака [10], А. В. Еременко [5], А. М. Ревву [8], И. В. Бриля [2], А. Возжаева [3] и др.

Однако попытки применить различные методики оценки воздействия нематериальных активов на стоимость предприятия во многом не систематизированы, что затрудняет практическое использование существующих технологий и методов.

Целью статьи является исследование роли нематериальных активов в стратегии повышения капитализации предприятий, обеспечивающей его долгосрочное устойчивое развитие в современных экономических условиях.

Использование нематериальных активов – важное конкурентное преимущество, которое не всегда принимается в расчет при управлении компанией, при разработке стратегии ее развития. Однако при этом управление нематериальными активами способно существенно увеличить капитализацию предприятия, рыночную стоимость его акций.

Согласно п. 4 Положения (стандарта) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы» нематериальные активы – немонетарный актив, который не имеет материальной формы и может быть идентифицирован [7].

В настоящее время операции по регулированию нематериальных активов на предприятии осуществляются с помощью Налогового кодекса Украины. Согласно ст. 14.1.120 НК Украины нематериальные активы – право собственности на результаты интеллектуальной деятельности, в том числе промышленной собственности, а также другие аналогичные права, признанные объектом права собственности (интеллектуальной собственности), право пользования имуществом и имущественными правами налогоплательщика в установленном законодательством порядке, в том числе приобретенные в установленном законодательством порядке права пользования природными ресурсами, имуществом и имущественными правами [6].

Важное значение нематериальных активов в обеспечении стратегической успешности предприятия обуславливает необходимость обоснования методологической основы стратегического управления ими. По мнению Е. Гребешковой и О. Мельника, под стратегическим управлением нематериальными активами предприятия необходимо понимать комплекс мероприятий по их идентификации и

оценке, выявлению источников их формирования и созданию условий для развития и оптимального использования с учетом состояния и динамики внешней среды, направленных на рост капитализации предприятия и приобретения устойчивых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе [4].

Исходя из предложенного определения, основными методологическими и прикладными аспектами внедрения стратегического управления нематериальными активами на предприятиях являются:

- ✦ идентификация и учет нематериальных активов на предприятии;
- ✦ капитализация нематериальных активов;
- ✦ создание на предприятии эффективного организационно-экономического механизма формирования и развития нематериальных активов с целью повышения капитализации предприятия [2].

Проблемы идентификации всех нематериальных активов состоят, в первую очередь, в неопределенности их состава. С учетом современных подходов к трактовке сущности и природы нематериальных активов, а также учитывая их определяющую роль в формировании конкурентных преимуществ в условиях «новой» экономики, можно выделить ключевые нематериальные составляющие комплекса активов, представленные на рис. 1.

Одной из главных является проблема постановки на баланс результата интеллектуальной деятельности, который еще не получил правового статуса объекта интеллектуальной собственности, но готов к использованию. В отечественном правовом поле отсутствуют нормы по обращению с этими объектами, возможность их признания и оценки как нематериальных активов. Ведь согласно п. 10 П(С)БУ 2 «Баланс» актив, в т. ч. нематериальный, отражается в балансе при условии, что оценка его может быть достоверно определена [7].

В украинской хозяйственной практике нематериальные активы и интеллектуальная собственность до последнего времени не рассматривались с точки зрения источника существенных преимуществ в конкурентной борьбе. Этому способствовал целый ряд причин. Во-первых, в Украине понятийный аппарат в отношении нематериальных активов и интеллектуальной собственности крайне неоднозначный. Во-вторых, нежелание руководителей многих отечественных предприятий использовать нематериальные активы и интеллектуальную собственность именно в аспекте повышения конкурентоспособности предприятий связано, главным образом, с тем, что издержки, которые приходится нести в процессе оценки нематериальных активов, их легализации, кажутся им гораздо более ощутимыми и материальными, нежели выгоды, которые можно будет получить от использования нематериальных активов и интеллектуальной собственности в будущем. В-третьих,

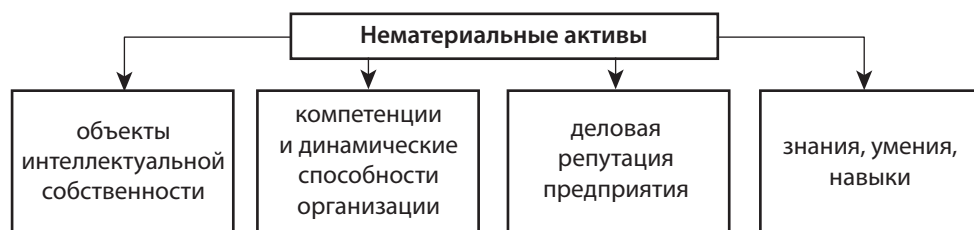


Рис. 1. Комплекс нематериальных активов предприятия

исторически так сложилось, что большинство украинских предприятий не отражают на балансе имеющиеся у них нематериальные активы и интеллектуальную собственность, так как в ходе приватизации 90-х гг. XX ст. ставить нематериальные активы на баланс было невыгодно, так как это значительно увеличивало стоимость покупаемого предприятия, а также величину налогов на имущество.

Однако растущая роль нематериальных факторов в процессе создания стоимости промышленных предприятий Украины в условиях инновационной экономики и недостаточная изученность проблемы управления и оценки влияния нематериальных факторов на рост стоимости предприятия является актуальной проблемой для экономической науки и хозяйственной практики в целом.

Исходя из того, что по своей сущности объекты интеллектуальной собственности не имеют материальной формы, их стоимость не определяется с использованием традиционных показателей, применяемых при осуществлении оценки материальных объектов.

Сложность оценки касается всех нематериальных активов, но прежде всего тех, которые не охраняются изобретательским или авторским правом. Стандартными являются три метода оценки:

- ✦ *затратный подход* – основан на определении затрат, необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа;
- ✦ *сравнительный подход* – основан на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними;
- ✦ *доходный подход* – основан на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

На современном этапе методика оценки стоимости интеллектуальной собственности разрабатывается для соответствующего объекта под конкретного заказчика, поскольку потребность в такой оценке возникает, как правило, в связи с отчуждением соответствующих исключительных или неисключительных прав, или передачи прав собственности в период поглощения и слияния компаний [10].

Необходимо отметить, что существующие методы финансовой отчетности не позволяют оценить рыночную стоимость предприятия, поэтому не отражают стоимость, созданную нематериальными факторами.

В табл. 1 представлен анализ моделей и методов оценки стоимости, создаваемой нематериальными факторами роста стоимости.

Таблица 1

Модели и методы оценки стоимости, создаваемой нематериальными факторами

| Название | Описание |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Модель Сент-Онжа | Ю. Сент-Онж первым начал разработку методов измерения интеллектуального капитала, который состоит из 3-х элементов: человеческого капитала, потребительского капитала, структурного капитала |
| Модель SkandiaNavigator | Группа Skandia, которую возглавлял Л. Эдвинссон, занималась изучением интеллектуального капитала, который состоял из человеческого и структурного капитала. Капитал компании = капитал финансовый + капитал интеллектуальный. Модель Skandia Navigator отражает 5 аспектов деятельности компании: финансовый, потребительский, процессный, обновления и развития, человеческий. Модель Skandia Navigator – первый инструмент управления качеством |
| Монитор нематериальных активов К.Свейби | К. Свейби считал, что прибыль организации создают только люди, а их действия являются активами, так как они влияют на поступление доходов. Он определил три направления анализа нематериальных активов: внешняя структура, внутренняя структура, компетентность людей |
| Метод КЕМА | Метод расчета стоимости работающих работников и их знаний и навыков на основе восстановительной стоимости нематериальных активов. Все показатели рассчитываются на базе затрат, связанных с созданием, обучением, накоплением опыта и стоимости знаний. КЕМА к годовому отчету добавил «баланс знаний», в котором отразил стоимость работающих работников и их знания и навыки |
| The Balanced Scorecard | The Balanced Scorecard – инструмент реализации стратегии. The Balanced Scorecard оценивает работу компании на основе четырех составляющих: финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов, обучения и развития. |
| Монитор нематериальных активов Celemi | Монитор нематериальных активов Celemi определяет три направления анализа: наши клиенты, наша организация, наши люди. По каждому из 3-х направлений определен ряд проблем, которые влияют на баланс нематериальных активов. Монитор нематериальных активов Celemi публикуется в виде приложения к балансу |
| Метод оценки прибыли от знаний | Данный метод рассчитывает показатель «нормализованная прибыль», который отражает прошлые и будущие доходы. Основываясь на прогнозах, рассчитывается «средняя нормализованная» прибыль, от которой отнимается средний доход от материальных и финансовых активов. Остаток является прибылью от знаний. Данный метод может быть применен для оценки активов знаний, прибыли от знаний, интеллектуальной прибыли |
| Метод Value Explorer | Метод Value Explorer позволяет оценить возможности компании, связанные с будущими доходами. Метод сводится к ответам на вопросы, которые помогают менеджерам получить информацию для раскрытия потенциала нематериальных ресурсов предприятия. Инструментарий метода состоит из 15 этапов |

Проведенный анализ показал, что фактической основой роста рыночной стоимости предприятия в условиях инновационной экономики становятся нематериальные факторы, управление которыми обеспечивает долгосрочное устойчивое развитие предприятия. Все рассмотренные методы и модели оценивают стоимость, создаваемую нематериальными активами.

Согласно организационно-экономическому механизму формирования и развития нематериальных активов существует два варианта решения проблемы повышения доли нематериальных активов в капитализации предприятия:

1) традиционный метод использования нематериальных активов на основе повышения их стоимости в управленческом и бухгалтерском учете;

2) инновационный метод на основе создания системы стратегического управления такими активами [9].

По традиционному методу нематериальные активы рассматриваются как имущественные объекты. Этот подход сосредоточен на инвентаризации и независимой оценке стоимости нематериальных активов на основе прямых (сравнительного, затратного) или косвенных (с помощью разницы капитализации компании и стоимости ее чистых активов) методов. Однако данный подход не обеспечивает реального управления нематериальными активами, а, следовательно, и обеспечением конкурентоспособности предприятия.

Применение стратегического подхода основывается на использовании рыночной капитализации как одного из ключевых целевых стратегических показателей предприятия, определяется как дисконтированная сумма ожидаемых денежных потоков от использования актива. Данный подход предусматривает осуществление следующих мероприятий:

а) формирование системы стратегических целей и задач в сфере формирования, использования и развития нематериальных активов (в формате стратегических карт с применением аналитических методов и стратегических сессий);

б) исследование рынков, на которых действует предприятие, через призму выявления стратегически важных направлений;

в) формирование перечня и требований к нематериальным активам, определяющих ключевые рыночные преимущества, эффективность и устойчивость предприятия в его развитии;

г) инвентаризация нематериальных активов, в т. ч. фонда знаний, накопленных предприятием;

д) формирование комплекса управленческих мероприятий, направленных на повышение эффективности использования и создания стратегически ценных нематериальных активов;

е) формализация нематериальных активов (в т.ч. знаний, деловой репутации предприятия) путем регистрации прав, независимой оценки, обоснования стратегической ценности таких активов для потенциальных инвесторов и клиентов.

Таким образом, стратегический подход к управлению нематериальными активами обуславливает отношение к ним как к ключевым факторам развития предприятия в нестабильной среде хозяйствования. Основным преимуществом стратегически ориентированного подхода является возможность привлечения к экономическому управлению предприятием не только «традиционных» нематериальных активов, но и таких из них, права на использование которых не регистрируются. Одним из определя-

ющих условий положительного влияния нематериальных активов на капитализацию является информационная прозрачность предприятия в отношении таких активов. Информационная прозрачность должна учитывать не только наличие активов, но и их влияние на выручку, рентабельность и риски предприятия. Для обеспечения информационной прозрачности целесообразно формировать вариант управленческого баланса, в котором учитываются скрытые нематериальные активы, наличие данных о которых вместе с определяемыми ими денежными потоками, позволяет более точно представлять финансовое состояние предприятия и прогнозировать его деятельность [1].

ВЫВОДЫ

Несмотря на значительное количество публикаций по вопросам нематериальных активов, многие аспекты этой проблемы остаются открытыми для дальнейших исследований. Такими следует признать вопрос идентификации нематериальных активов и их элементов, оценки интеллектуального капитала, формирования и развития его составляющих. Остаются дискуссионными и методологически неразвитыми такие аспекты, как определение нематериальных активов и их структуры для хозяйствующих субъектов, способы их управленческой оценки. Практически неразвитыми в теоретико-методическом и прикладном аспектах остается вопрос управления такими нематериальными активами, как деловая репутация предприятия, его знаниями и компетенциями.

Таким образом, для эффективного управления сбалансированным ростом компании на основе стоимостного подхода следует, прежде всего, разработать стратегию стабильного роста, определить состав нематериальных активов предприятия, оценить их роль в процессе создания стоимости и разработать механизм их оценки и преобразования в собственный интеллектуальный капитал компании. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Азгальдов Г. Г. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности / Г. Г. Азгальдов, Н. Н. Карпов. – М., 2006. – 398 с.
2. Бриль І. В. Забезпечення капіталізації підприємств шляхом активізації нематеріальних активів / І. В. Бриль // Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/sim_2012_2012_11.pdf
3. Возжаев А. Управление нематериальными активами / А. Возжаев // Управление компанией. – 2008. – № 6 (85).
4. Гребешкова О. М. Базові положення стратегічного управління нематеріальними активами підприємства / О. М. Гребешкова, О. В. Мельник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economica.org.ua/2009/srtuprnm/>
5. Єременко А. В. Вплив нематеріальних активів на вартість підприємства (бізнесу) / А. В. Єременко // Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ecvu_2013_20\(1\)_20.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ecvu_2013_20(1)_20.pdf)
6. Налоговый кодекс Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-14.htm
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства України від 18.10.1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
8. Ревва А. М. Роль нематеріальних активів у стратегії розвитку промислових підприємств / А. М. Ревва // Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DB

N=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/sim_2012_2012_17.pdf

9. Тарасюк Д. С. Проблеми і перспективи стратегічного управління нематеріальними активами / Д. С. Тарасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=13>

10. Шпак Н. О. Проблеми і перспективи управління нематеріальними активами підприємства / Н. О. Шпак, К. І. Дмитрів // Видавництво Львівської політехніки. – 2007. – № 594. – С. 163 – 172.

REFERENCES

Azgal'dov, G. G., and Karpov, N. N. *Otsenka nematerialnykh aktivov i intellektual'noy sobstvennosti* [Valuation of intangible assets and intellectual property]. Moscow, 2006.

Brul, I. V. "Zabezpechennia kapitalizatsii pidpriemstv shliakhom aktyvizatsii nematerialnykh aktiviv" [Ensure capitalization of business by enhancing intangible assets]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/sim_2012_2012_11.pdf

Hrebeshkova, O. M., and Melnyk, O. V. "Bazovi polozhennia stratehichnoho upravlinnia nematerialnykh aktivamy pidpriemstva" [The basic position of strategic management of intangible assets of the company]. <http://economica.org.ua/2009/srtrupnm/>

[Legal Act of Ukraine]. http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-14.htm

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

Revva, A. M. "Rol nematerialnykh aktiviv u stratehii rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [The role of intangible assets in the strategy development industry]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/sim_2012_2012_17.pdf

Shpak, N. O., and Dmytriv, K. I. "Problemy i perspektyvy upravlinnia nematerialnykh aktivamy pidpriemstva" [Problems and prospects of managing intangible assets of the company]. *Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki*, no. 594 (2007): 163-172.

Tarasiuk, D. S. "Problemy i perspektyvy stratehichnoho upravlinnia nematerialnykh aktivamy" [Problems and perspectives of strategic management of intangible assets]. <http://libfor.com/index.php?newsid=13>

Vozzhaev, A. "Upravlenie nematerialnymi aktivami" [Management of intangible assets]. *Upravlenie kompaniy*, no. 6 (85) (2008).

Yeremenko, A. V. "Vplyv nematerialnykh aktiviv na vartist pidpriemstva (biznesu)" [The impact of intangible assets on the value of the enterprise (business)]. [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ecvu_2013_20\(1\)_20.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ecvu_2013_20(1)_20.pdf)

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ АУТСОРСИНГУ ЛОГІСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЗЕЛЕНСЬКИЙ М. В.

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

Зеленський М. В. Дослідження сутності аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства

Мета статті полягає в дослідженні сутності аутсорсингу та узагальненні існуючих підходів до класифікації видів аутсорсингу, а також у виокремленні й характеристиці основних із них із урахуванням важливості реалізації бізнес-процесів у господарській діяльності промислових підприємств. Систематизовано погляди дослідників на визначення поняття «аутсорсинг». У результаті дослідження було встановлено, що під аутсорсингом розуміється цілеспрямоване виділення окремих бізнес-процесів і передача їх реалізації на договірній основі іншим організаціям, що спеціалізуються в конкретній галузі й мають відповідний досвід, знання, технічні засоби. Обґрунтовано, що концепція логістичного аутсорсингу полягає в недоцільності використання власних ресурсів для організації логістичних операцій, які підприємство може доручити зовнішнім партнерам (логістичним провайдерам), що спеціалізуються у відповідній галузі. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення ефективності організації аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства.

Ключові слова: аутсорсинг, кооперація, логістика, логістичні функції, промислове підприємство.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 23.

Зеленський Максим Васильович – аспірант, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

Зеленский М. В. Исследование сущности аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия

Цель статьи заключается в исследовании сущности аутсорсинга и обобщении существующих подходов к классификации видов аутсорсинга, а также в выделении и характеристике основных из них с учетом важности реализации бизнес-процессов в хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Систематизированы взгляды ученых относительно понятия «аутсорсинг». В результате исследования было установлено, что под аутсорсингом понимается целенаправленное выделение отдельных бизнес-процессов и передача их реализации на договорной основе другим организациям, которые специализируются в конкретной области и имеют соответствующий опыт, знания, технические средства. Обосновано, что концепция логистического аутсорсинга заключается в нецелесообразности использования собственных ресурсов для организации логистических операций, которые предприятие может поручить внешним партнерам (логистическим провайдерам), специализирующимся в данной области. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение эффективности организации аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия.

Ключевые слова: аутсорсинг, кооперація, логістика, логістичні функції, промислове підприємство.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 23.

Зеленський Максим Васильович – аспірант, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua

UDC 338.45:621:65.012.23:65.012.32

Zelenskiy Maksym V. The Study of the Essence of Outsourcing Logistics Functions of Industrial Enterprises

The purpose of the article is to study the nature of outsourcing and consolidation of existing approaches to the classification of outsourcing, as well as the isolation and characterization of the main ones, taking into account the importance of the implementation of business processes in the economic activity of industrial enterprises. The views of scientists on the concept of "outsourcing" were systematized. The study found that outsourcing refers to the purposeful selection of individual business processes and transfer their implementation on a contractual basis to other organizations that specialize in a particular area and have the relevant experience, knowledge and technical means. It is proved that the concept of logistics outsourcing defines the situation when the use of own resources for the organization of logistics operations is not appropriate, the company can delegate that to external partners (logistics providers), specializing in the field. The prospect of further research in this direction is to determine the effectiveness of the organization of outsourcing logistics functions of an industrial enterprise.

Key words: outsourcing, co-operation, logistics, logistic functions, factory

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 23.

Zelenskiy Maksym V. – Postgraduate Student, Department of Economics, organization and business planning, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua

N=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/sim_2012_2012_17.pdf

9. Тарасюк Д. С. Проблеми і перспективи стратегічного управління нематеріальними активами / Д. С. Тарасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=13>

10. Шпак Н. О. Проблеми і перспективи управління нематеріальними активами підприємства / Н. О. Шпак, К. І. Дмитрів // Видавництво Львівської політехніки. – 2007. – № 594. – С. 163 – 172.

REFERENCES

Azgal'dov, G. G., and Karpov, N. N. *Otsenka nematerialnykh aktivov i intellektual'noy sobstvennosti* [Valuation of intangible assets and intellectual property]. Moscow, 2006.

Brul, I. V. "Zabezpechennia kapitalizatsii pidpriemstv shliakhom aktyvizatsii nematerialnykh aktyviv" [Ensure capitalization of business by enhancing intangible assets]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/sim_2012_2012_11.pdf

Hrebeshkova, O. M., and Melnyk, O. V. "Bazovi polozhennia stratehichnoho upravlinnia nematerialnykh aktyvamy pidpriemstva" [The basic position of strategic management of intangible assets of the company]. <http://economica.org.ua/2009/srtrupnm/>

[Legal Act of Ukraine]. http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-14.htm

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

Revva, A. M. "Rol nematerialnykh aktyviv u stratehii rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [The role of intangible assets in the strategy development industry]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/sim_2012_2012_17.pdf

Shpak, N. O., and Dmytriv, K. I. "Problemy i perspektyvy upravlinnia nematerialnykh aktyvamy pidpriemstva" [Problems and prospects of managing intangible assets of the company]. *Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki*, no. 594 (2007): 163-172.

Tarasiuk, D. S. "Problemy i perspektyvy stratehichnoho upravlinnia nematerialnykh aktyvamy" [Problems and perspectives of strategic management of intangible assets]. <http://libfor.com/index.php?newsid=13>

Vozzhaev, A. "Upravlenie nematerialnymi aktivami" [Management of intangible assets]. *Upravlenie kompaniy*, no. 6 (85) (2008).

Yeremenko, A. V. "Vplyv nematerialnykh aktyviv na vartist pidpriemstva (biznesu)" [The impact of intangible assets on the value of the enterprise (business)]. [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ecvu_2013_20\(1\)_20.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ecvu_2013_20(1)_20.pdf)

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ АУТСОРСИНГУ ЛОГІСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЗЕЛЕНСЬКИЙ М. В.

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

Зеленський М. В. Дослідження сутності аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства

Мета статті полягає в дослідженні сутності аутсорсингу та узагальненні існуючих підходів до класифікації видів аутсорсингу, а також у виокремленні й характеристиці основних із них із урахуванням важливості реалізації бізнес-процесів у господарській діяльності промислових підприємств. Систематизовано погляди дослідників на визначення поняття «аутсорсинг». У результаті дослідження було встановлено, що під аутсорсингом розуміється цілеспрямоване виділення окремих бізнес-процесів і передача їх реалізації на договірній основі іншим організаціям, що спеціалізуються в конкретній галузі й мають відповідний досвід, знання, технічні засоби. Обґрунтовано, що концепція логістичного аутсорсингу полягає в недоцільності використання власних ресурсів для організації логістичних операцій, які підприємство може доручити зовнішнім партнерам (логістичним провайдерам), що спеціалізуються у відповідній галузі. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення ефективності організації аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства.

Ключові слова: аутсорсинг, кооперація, логістика, логістичні функції, промислове підприємство.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 23.

Зеленський Максим Васильович – аспірант, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

Зеленский М. В. Исследование сущности аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия

Цель статьи заключается в исследовании сущности аутсорсинга и обобщении существующих подходов к классификации видов аутсорсинга, а также в выделении и характеристике основных из них с учетом важности реализации бизнес-процессов в хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Систематизированы взгляды ученых относительно понятия «аутсорсинг». В результате исследования было установлено, что под аутсорсингом понимается целенаправленное выделение отдельных бизнес-процессов и передача их реализации на договорной основе другим организациям, которые специализируются в конкретной области и имеют соответствующий опыт, знания, технические средства. Обосновано, что концепция логистического аутсорсинга заключается в нецелесообразности использования собственных ресурсов для организации логистических операций, которые предприятие может поручить внешним партнерам (логистическим провайдерам), специализирующимся в данной области. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение эффективности организации аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия.

Ключевые слова: аутсорсинг, кооперація, логістика, логістичні функції, промислове підприємство.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 23.

Зеленський Максим Васильович – аспірант, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua

UDC 338.45:621:65.012.23:65.012.32

Zelenskiy Maksym V. The Study of the Essence of Outsourcing Logistics Functions of Industrial Enterprises

The purpose of the article is to study the nature of outsourcing and consolidation of existing approaches to the classification of outsourcing, as well as the isolation and characterization of the main ones, taking into account the importance of the implementation of business processes in the economic activity of industrial enterprises. The views of scientists on the concept of "outsourcing" were systematized. The study found that outsourcing refers to the purposeful selection of individual business processes and transfer their implementation on a contractual basis to other organizations that specialize in a particular area and have the relevant experience, knowledge and technical means. It is proved that the concept of logistics outsourcing defines the situation when the use of own resources for the organization of logistics operations is not appropriate, the company can delegate that to external partners (logistics providers), specializing in the field. The prospect of further research in this direction is to determine the effectiveness of the organization of outsourcing logistics functions of an industrial enterprise.

Key words: outsourcing, co-operation, logistics, logistic functions, factory

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 23.

Zelenskiy Maksym V. – Postgraduate Student, Department of Economics, organization and business planning, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua

Сучасні умови господарювання, що характеризуються процесами глобалізації та інформатизації, задають економічним суб'єктам комплекс складних завдань, які спрямовані на розвиток конкурентних форм організації. Зростання непередбачуваності ринкового оточення, впровадження інноваційних технологій стають факторами впровадження новітніх управлінських технологій, серед яких особливе місце посідає аутсорсинг як якісно нова форма організації бізнесу на підтримку логістичної взаємодії суб'єктів господарювання.

Істотний внесок у вивчення та розкриття сутності аутсорсингу, обґрунтування переваг і недоліків, які він забезпечує, здійснили сучасні зарубіжні науковці, серед яких Андерсон Е. [1], Анікін Б. А. [2], Бравар Ж.-Л. [3], Календжян С. О. [4], Клементс С. [5], Кросс Дж. [6], Михайлов Д. М. [7], Хейвуд Дж. Б. [8] та ін.

Серед вітчизняних учених, що займалися проблемами організації аутсорсингу на вітчизняних підприємствах, можна виділити наукові праці Крикавського Є. В. [9], Матвія І. Є. [10], Окландера М. А. [11], Чухрай Н. І. [12] та ін. [13 – 23]. Однак єдиного розуміння сутності аутсорсингу як системи, що сприяє формуванню конкурентних переваг підприємства, немає.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні сутності аутсорсингу й розробці методичного забезпечен-

ня щодо визначення доцільності застосування логістичного аутсорсингу з урахуванням користі та ризиків.

Об'єктом дослідження є процес визначення доцільності застосування аутсорсингу логістичних функцій промислових підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні та методичні підходи, практичні рекомендації щодо доцільності застосування логістичного аутсорсингу.

Задля забезпечення конкурентоздатності, адаптування до мінливих умов середовища, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності для промислових підприємств України об'єктивно необхідним є застосування нових форм організації бізнес-процесів, найбільш популярним серед яких є аутсорсинг.

Термін «аутсорсинг» (*outsourcing*) походить від англійських слів «*outside resource using*», що дослівно означає «використання зовнішніх ресурсів». Аутсорсинг як форма розподілу праці знаходить різноманітні напрямки застосування, як-то: інформаційні технології, бухгалтерські послуги, транспортування, складування, післяпродажне обслуговування тощо.

Семантичний аналіз поняття «аутсорсинг» вітчизняними та зарубіжними ученими дозволив виявити неоднозначність у трактуванні цього терміна (табл. 1).

Таблиця 1

Семантичний аналіз визначень аутсорсингу

| № з/п | Автор, джерело | Визначення терміну «аутсорсинг» | Ключовий зміст |
|-------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева [13] | Аутсорсинг – це передавання традиційних і неключових функцій організації (таких, наприклад, як бухгалтерський облік або рекламна діяльність для машинобудівної компанії) зовнішнім виконавцям – аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим фахівцям сторонньої фірми | Передавання традиційних і неключових функцій |
| 2 | Dictionary of the English Language | Аутсорсинг – це закупівля послуг чи продуктів, таких як деталі, що використовуються у виробництві автомобілів, у зовнішнього постачальника чи виробника з метою зниження витрат | Закупівля послуг чи продуктів. Указується одна з можливих причин (або переваг) застосування аутсорсингу |
| 3 | Австралійська комп'ютерна спільнота | Аутсорсинг – це угода, згідно з якою третя сторона бере на себе відповідальність за надання послуг у галузі інформаційних технологій за заздалегідь визначеними ціною і критеріями | Розширює поняття і вказує на один із ключових моментів аутсорсингу, а саме – на розподіл ризиків між замовником і виконавцем аутсорсингових послуг |
| 4 | Хейвуд Дж. Б. [8] | Аутсорсинг – це переведення внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємств і всіх пов'язаних із ним активів в організацію постачальника послуг, що пропонує надати певну послугу протягом певного часу за домовленою ціною. Інколи замість терміна «аутсорсинг» використовується термін «управління потужностями» | Сутність аутсорсингу полягає у збільшенні цінності, у той час як угода про управління потужностями передбачає перекадення відповідальності за управління персоналом, власністю та устаткуванням на сторонню організацію |
| 5 | Бравар Ж.-Л., Морган Л. [3] | Аутсорсинг – це обумовлене договором використання матеріальних засобів, майна та знань третьої особи з гарантованим рівнем якості, гнучкості та цінності вартісних критеріїв і оцінок для надання послуг, які раніше надавалися за рахунок внутрішніх сил компанії, з можливим переходом наявного персоналу до постачальника послуг та/або трансформацією/оновленням процесів або технологій, що підтримують бізнес. | Використання засобів третьої особи. Інструмент для досягнення довгострокових цілей фірми |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <i>Стратегічний аутсорсинг</i> є інструментом, що дозволяє досягти або навіть перевищити довгострокові цілі діяльності фірми | |
| 6 | Кросс Дж. [6] | <i>Аутсорсинг</i> – це стратегія управління компанією, а не просто вид партнерської взаємодії, він припускає певну реструктуризацію внутрішньо корпоративних процесів і зовнішніх відносин компанії | Стратегія управління |
| 7 | Андерсон Е. [1] | <i>Аутсорсинг</i> – це передача організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній галузі. На відміну від послуг сервісу та підтримки, що мають разовий, випадковий характер, на аутсорсинг передаються, як правило, функції з професійної підтримки безперебійної роботи окремих систем і інфраструктури на основі довгострокового контракту | Передача організацією певних бізнес-процесів або функцій |
| 8 | Календжян С. [4] | <i>Аутсорсинг</i> – це передавання на тривалий термін управлінських функцій і при необхідності наявних ресурсів зовнішнім виконавцям, які можуть виконати ці функції ефективніше. <i>Аутсорсинг</i> передбачає передавання виконавцю не лише повноважень, але і відповідальності за виробництво певних товарів і надання певних видів послуг компаніям-партнерам по бізнесу. <i>Аутсорсинг</i> – це відмова від власного бізнес-процесу протягом обумовленого в договорі терміну та придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу в іншій компанії | Передавання управлінських функцій і відповідальності |
| 9 | Михайлов Д. [7] | <i>Аутсорсинг</i> – це процес передачі сторонньому підряднику деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу компанії | Мається на увазі, що підрядник адаптує свої універсальні засоби та знання до потреб бізнесу конкретного замовника та використовує їх в інтересах замовника за плату, яка визначена вартістю послуг, а не часткою в прибутку |
| 10 | Анікін Б. [14] | <i>Аутсорсинг</i> – це виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських та ін.) або бізнес-процесів (організаційних, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, маркетингових) зовнішньою організацією, що володіє необхідними для цього ресурсами, на основі довгострокових відносин | Передача на зовні виконання визначених функцій або окремих складових бізнес-процесів |
| 11 | Івлєв А. [2] | <i>Аутсорсинг</i> – це організаційне рішення, яке оптимізує конфігурацію бізнес-системи, виходячи з параметрів «якість – витрати – володіння». <i>Аутсорсинг</i> – це запозичення ззовні | Автор вказує на аутсорсинг як на організаційне рішення та як на процес |
| 12 | Філіна Ф. [15] | <i>Аутсорсинг</i> – це передавання певних допоміжних функцій третій особі, яка спеціалізується в певній галузі | Передавання певних допоміжних функцій |
| 13 | Матвій І. Є. [10] | <i>Аутсорсинг</i> – це спосіб вдосконалення виробничих відносин між підприємствами в умовах ринку. <i>Аутсорсинг</i> – це спосіб ефективного функціонування підприємства за рахунок зосередження діяльності на головному напрямі | Покращення параметрів взаємодії окремих учасників ринку. Спосіб оптимізації виконуваних операцій за критерієм ефективності |
| 14 | Леміш К. М. [16] | <i>Промисловий аутсорсинг</i> – передача сторонньому підряднику функцій, виходячи із системи відтворювальних відносин: виробничих – винесення виробництва в регіони з дешевою робочою силою, розподільчих – збут продукції або послуг, обмінних – інформаційне та фінансове обслуговування, промислового споживання – закупка, логістика | Передача сторонньому підряднику функцій |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 15 | Микало О. І. [17] | <i>Аутсорсинг</i> – це інструмент посилення конкурентоспроможності підприємства за рахунок концентрації на ключових, виходячи з ринкових умов, для підприємства компетенціях, функціях та/або бізнес-процесах | Система заходів щодо забезпечення прийнятного рівня конкурентоспроможності основного виду діяльності підприємства |
| 16 | Дідух О. В. [18] | <i>Аутсорсинг</i> – це інструмент управління підприємством, спрямований на підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності, який передбачає укладання контракту між замовником (підприємством) і постачальником (аутсорсером) з метою виконання останнім як основних, так і допоміжних бізнес-функцій і бізнес-процесів замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію та оптимізацію підприємницької діяльності замовника та тимчасове залучення, за необхідності, відповідного персоналу | Зосередження на виконанні стратегічно важливих функцій організації, уникнення додаткових витрат і збільшення прибутковості завдяки зменшенню кількості виконуваних функцій, скороченню штату співробітників, оптимізації організаційної структури і системи управління |
| 17 | Інтернет-джерело [19] | <i>Аутсорсинг</i> – це організаційне рішення, що полягає в розподілі функцій бізнес-системи відповідно до принципу: «залишаю собі тільки те, що можу робити краще інших, передаю зовнішньому виконавцеві те, що він робить краще інших» | Організаційне рішення щодо виведення допоміжних процесів |

Розглянуті у табл. 1 наукові підходи щодо сутності аутсорсингу не дозволяють повною мірою ознайомитися з перевагами такої форми організації бізнесу. Серед науковців ведеться дискусія про доцільність використання запозиченого терміна «аутсорсинг» замість звичних термінів «кооперація» або «субпідряд». Це питання розглянуто у своїй дисертації Леміш К. М. [16]. Так, у процесі дослідження нею було встановлено (і з цим можна погодитися) недоречність отождолення аутсорсингу як із субконтрактом, так і з кооперацією. Звернемо увагу на те, що це є споріднені види діяльності. Разом з тим, кооперування передбачає певну взаємодію зі стейкхолдерами щодо, наприклад, придбання певних виробів (напівфабрикатів, деталей, вузлів чи агрегатів). Субконтрактинг при цьому розглядається як форма отримання певних послуг від сторонніх організацій у рамках реалізації бізнес-процесів підприємства (наприклад, послуг щодо здійснення ряду задалегідь визначених технологічних операцій). Порівняння означених споріднених видів діяльності, засноване на розробках [16], наведено на *рис. 1*.

Отже, у будь-якому разі передача деяких процесів на виконання зовнішній спеціалізованій організації в умовах глобалізації світової економіки стає переважаючою і прямо впливає на якість продукції та послуги, витрати з їх виробництва та надання, гнучкість логістичних систем та їх конкурентоспроможність.

Далі звернемо увагу на те, що, незважаючи на представлені на *рис. 1* відмінності, більшість вчених все ж відносить аутсорсинг разом із іншими видами господарських зв'язків, такими як субконтрактинг, франчайзинг, лізинг, спільні підприємства тощо, до форм промислової кооперації.

У сучасній теорії поняття «аутсорсинг» розглядається науковцями і практиками як виокремлення неосновних (допоміжних, супутніх) бізнес-процесів з метою передачі їх професійним (спеціалізованим) компаніям задля ефективної реалізації. У сучасних інтеграційних умовах господарювання забезпечення стабільного та ефективного функціонування управління ланцюгами поставок реалізується через управ-

ління всіма ланками логістичного процесу з урахуванням складних взаємозв'язків між ними (постачальники, запаси, складське господарство, транспортування, кінцеві споживачі тощо). За цих умов доцільна передача не основних функцій професійному партнеру для кращого виконання.

Тобто, задля забезпечення прискореного розвитку підприємства ефективним є організація логістичних операцій за дорученням виконання партнерам (логістичним провайдером). При цьому умовами переходу на аутсорсинг логістичних функцій виступають такі фактори, як: підвищення якості виконання логістичних функцій; доступ до нових інноваційних технологій, що відповідають новітнім умовам ринку; перерозподіл раніше задіяних ресурсів на підтримку основного бізнесу тощо. Таким чином, прийняття рішення щодо застосування аутсорсингових послуг в управлінні ланцюгами поставок виступає інструментом створення конкурентоспроможних альянсів на основі довгострокового співробітництва в площині планування, організації та контролю руху взаємопов'язаних ресурсів учасників ланцюга.

Для прийняття обґрунтованого рішення щодо оптимізації логістичних процесів на підприємстві шляхом запровадження логістичного аутсорсингу варто враховувати користі та ризики, наведені на *рис. 2*.

Незважаючи на означений на *рис. 2* алгоритм вибору доцільності застосування логістичного аутсорсингу, остаточне рішення приймається з урахуванням стратегічної направленості конкретного підприємства. При цьому критерієм ефективності з приводу надання переваги аутсорсинговим послугам є максимізація співвідношення між сукупними користями (K) й ризиками (P) від реалізації процесів надання сервісу за всіма рівнями архітектури підприємства. Кожна із розглянутих на *рис. 2* сфер застосування аутсорсингу є важелем спрямування керівних впливів, тобто сферою, вплив на рівень та динаміку яких призводить до коригування траєкторії розвитку підприємства. Тому реалізація цільових настанов щодо вибору аутсорсингових послуг є критерієм прийняття певних управлінських рішень, що спричиняють досягнення запланованого стану розвитку конкретного економічного суб'єкта. Однак першочер-

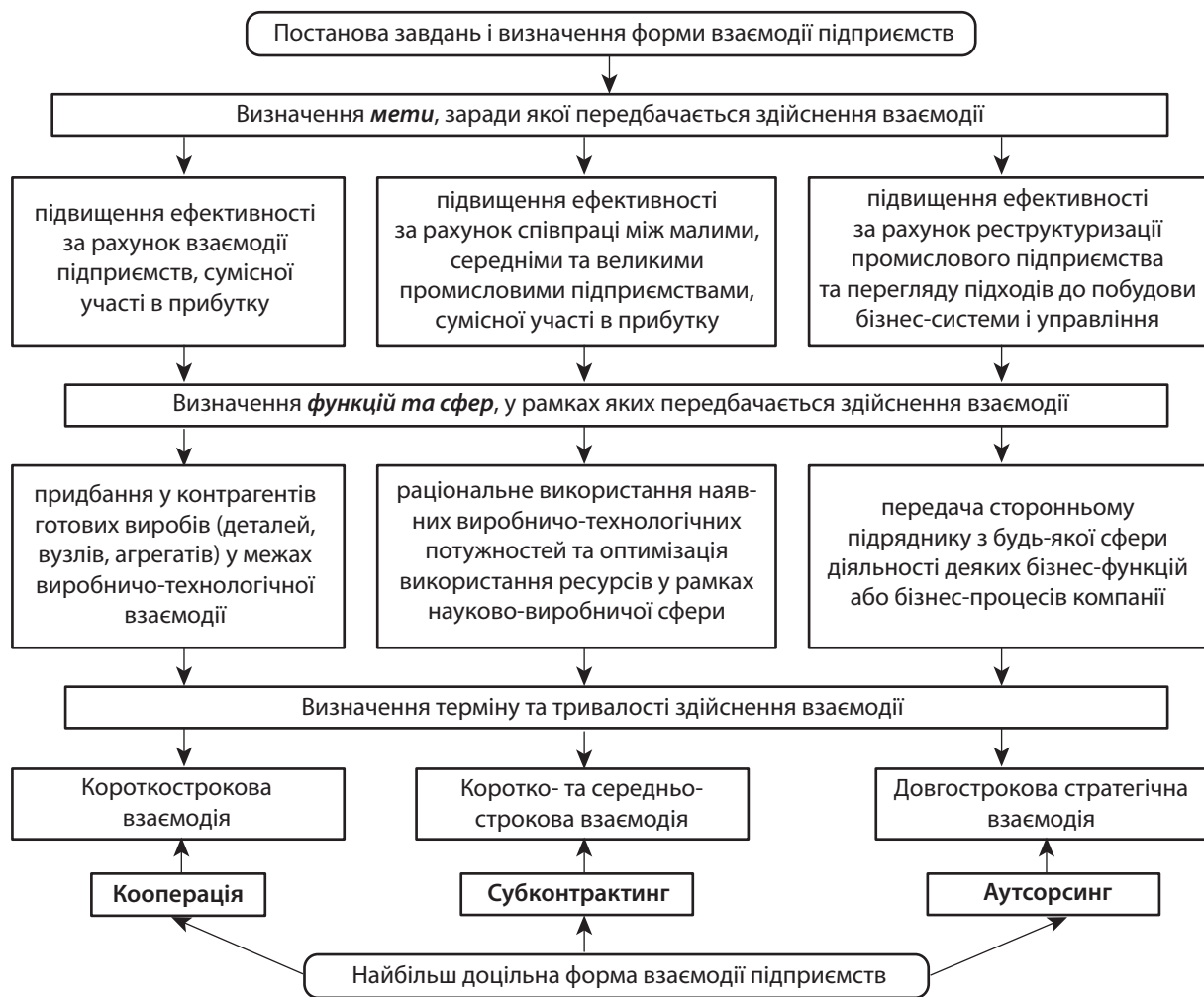


Рис. 1. Місце аутсорсингу в системі споріднених понять

Джерело: на основі [16].

говими залишаються питання визначення особливостей реалізації технології логістичного аутсорсингу в умовах інтеграції з комплексом прийнятої на підприємстві концепції розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андерсон Э. Аутсорсинг в продажах / Э. Андерсон, Б. Тринкл. – М.: Добрая Книга, 2006. – 416 с.
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие / Под ред. проф. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
3. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган / Пер. с англ. В. Денисов. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – XXVIII, 251 с.
4. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С. О. Календжян / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2003. – 270 с.
5. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / Стюарт Клементс, Майкл Доннеллан при участии Седрика Рида; под общ. ред. В. В. Голды / Пер. с англ. Н. И. Кобзаревой. – М.: Вершина, 2006. – 416 с.
6. Кросс Дж. Аутсорсинг: British Petroleum's / Дж. Кросс // Гарвард Бизнес-ревью. – 73(3).
7. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб. пособ. / Д. М. Михайлов. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
8. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд / Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
9. Крикавський Є. В. Логістичні системи: навчальний посібник / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
10. Матвій І. Є. Аутсорсинг логістичних бізнес-функцій машинобудівного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / І. Є. Матвій; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Л., 2009. – 20 с.
11. Окландер М. А. Логістична система підприємства: монографія / М. А. Окландер. – О.: Астропринт, 2004. – 312 с.
12. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування: підруч. / Н. І. Чухрай. – Л.: Вид-во НУ «Львів. Політехніка», 2006. – 292 с.
13. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
14. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
15. Филина Ф. Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения: учеб. пособ. / Ф. Н. Филина. – М.: ГроссМедия; РОСБУХ, 2008. – 84 с.

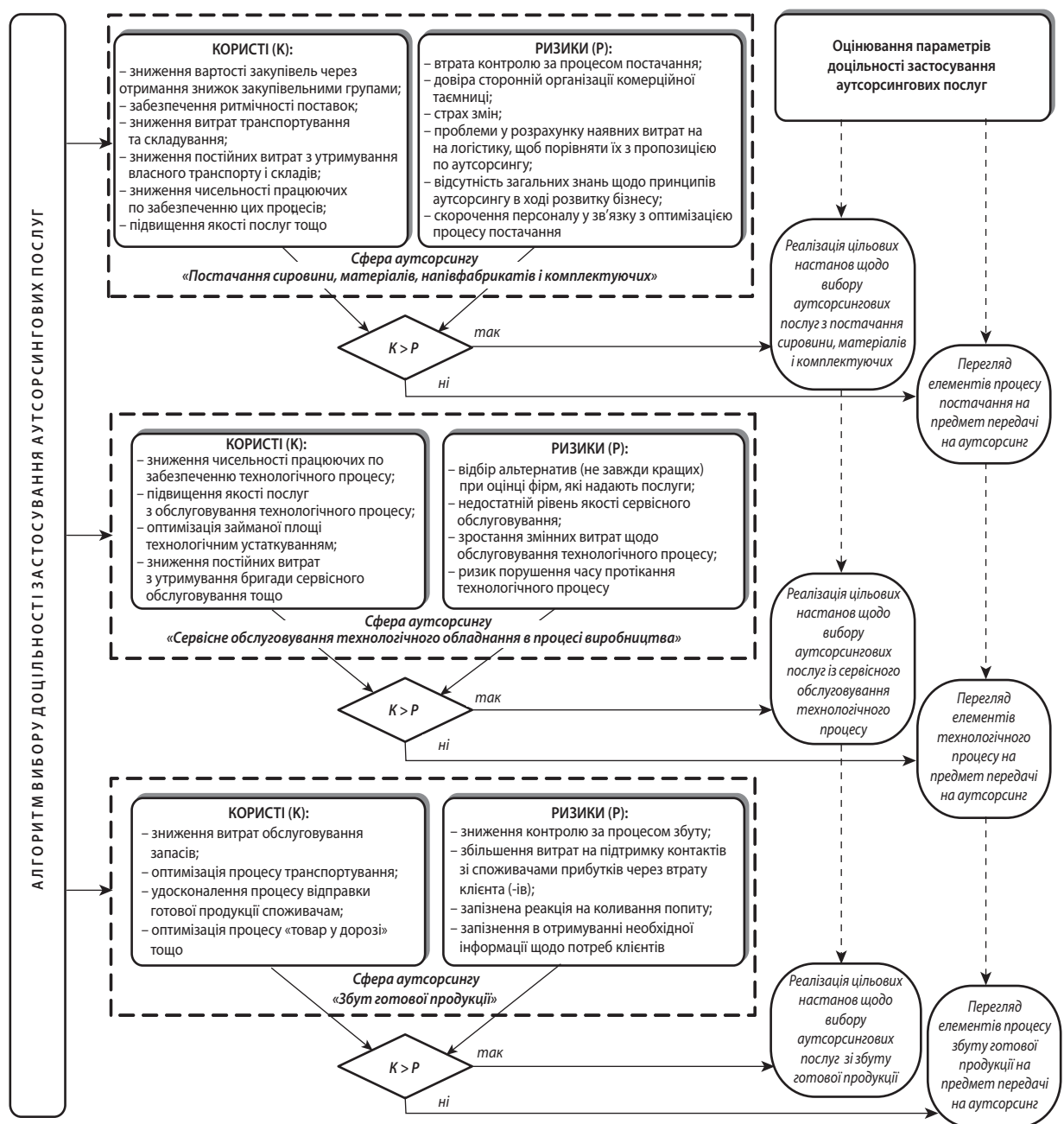


Рис. 2. Визначення доцільності застосування логістичного аутсорсингу

Джерело: власна розробка.

16. Леміш К. М. Реструктуризація машинобудівних підприємств на основі аутсорсингу : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / К. М. Леміш ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2008. – 18 с.

17. Микало О. І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О. І. Микало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/6.MO/22_kpi_2010_7.pdf

18. Дідух О. Основні види аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О. Дідух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vchnu_ekon/2012_2_1/029-033.pdf

19. Что можно в ритейле отдать на аутсорсинг, и как из этого извлечь максимум прибыли [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://trademaster.com.ua>

20. Аксенов Е. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент / Е. Аксенов, И. Альтшулер. – СПб. : Питер, 2009. – 464 с.

21. Outsourcing technology: here are guidelines for establishing sourcing partnerships that are effective and truly strategic // Research-Technology Management. Industrial Research Institute Inc. – 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.highbeam.com/doc/1G1-132299620.html>

22. Сاینчук А. О. Аутсорсинг: види, класифікаційні ознаки та форми. класифікація аутсорсингових проектів / А. О. Сاینчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/urss/2013_13/50-57.pdf

23. Волинчук Ю. В. Теоретичні та прикладні засади логістичного аутсорсингу / Ю. В. Волинчук // Логістика: теорія та практика / Луцький національний технічний університет. – 2011. – № 1. – С. 43 – 53.

REFERENCES

- Anderson, E., and Trinkl, B. *Autsorsing v prodazhakh* [Outsourcing in sales]. Moscow: Dobraia Kniga, 2006.
- Autsorsing: sozdanie vysokoeffektivnykh i konkurentosposobnykh organizatsiy* [Outsourcing: the creation of highly efficient and competitive organizations]. Moscow: INFRA-M, 2003.
- Anikin, B. A., and Rudaia, I. L. *Autsorsing i autstaffing vysokie tekhnologii menedzhmenta* [Outsourcing and outstaffing high technology management]. Moscow: INFRA-M, 2009.
- Aksenov, E., and Altshuler, I. *Autsorsing. 10 zapovedey i 21 instrument* [Outsourcing. 10 Commandments and 21 tools]. St. Petersburg: Piter, 2009.
- Bravar, Zh. -L., and Morgan, R. *Effektivnyy autsorsing: ponimanie, planirovanie i ispolzovanie uspekhnykh autsorsingovykh otosheniy* [Effective outsourcing: understanding, planning and use of successful outsourcing relationships]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007.
- Chukhrai, N. I. *Lohistychne obsluhovuvannia* [Logistic service]. Lviv: Lvivska Politekhnik, 2006.
- "Chto mozno v riteyle otdat na autsorsing, i kak iz etogo izvlech maksimum pribyli" [What can be in the retail sector to outsource and how to extract the maximum from this profit]. <http://trademaster.com.ua>
- Didukh, O. "Osnovni vydy autsorsynhu u hospodarskii diialnosti pidpriemstv" [The main types of outsourcing in economic activity]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vchnu_ekon/2012_2_1/029-033.pdf
- Filina, F. N. *Autsorsing biznes-protsessov. Problemy i resheniia* [Business Process Outsourcing. Problems and solutions]. Moscow: GrossMediia; ROSBUKh, 2008.
- Kross, Dzh. "Autsorsing: British Petroleum's". *Garvard Biznes-reviu*, no. 73 (3).
- Klements, S., Donnellan, M., and Rida, S. *Autsorsing biznes-protsessov. Sovety finansovogo direktora* [Business Process Outsourcing. Tips CFO]. Moscow: Vershina, 2006.
- Krykavskiy, Ye. V., and Chornopyska, N. V. *Lohistychni systemy* [Logistic systems]. Lviv: Lvivska politekhnik, 2009.
- Khevyud, Dzh. B. *Autsorsing: v poiskakh konkurentnykh preimushchestv* [Outsourcing: In Search of a competitive advantage]. Moscow: Viliams, 2004.
- Kalendzhian, S. O. *Autsorsing i delegirovanie polnomochiy v deiatelnosti kompaniy* [Outsourcing and delegation of authority in companies]. Moscow: Delo, 2003.
- Lemish, K. M. "Restrukturyzatsiia mashynobudivnykh pidpriemstv na osnovi autsorsynhu" [Restructuring engineering enterprises through outsourcing]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.
- Matvii, I. Ie. "Autsorsynh lohistychnykh biznes-funktsii mashynobudivnoho pidpriemstva" [Outsourcing logistics business functions building enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.
- Mykalo, O. I. "Pidkhody do vyznachennia termina «autsorsynh»" [Approaches to the definition of "outsourcing"]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/6.MO/22_kpi_2010_7.pdf
- Mikhaylov, D. M. *Autsorsing. Novaia sistema organizatsii biznesa* [Outsourcing. The new system of business organization]. Moscow: KNORUS, 2006.
- Oklander, M. A. *Lohistychna systema pidpriemstva* [Logistic system company]. Odesa: Astroprynt, 2004.
- "Outsourcing technology: here are guidelines for establishing sourcing partnerships that are effective and truly strategic" <http://www.highbeam.com/doc/1G1-132299620.html>
- Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremenny ekonomicheskii slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1999.
- Sainchuk, A. O. "Autsorsynh: vydy, klasyfikatsiini oznaky ta formy. klasyfikatsiia autsorsynhovykh proektiv" [Outsourcing: types, characteristics and classification form. classification of outsourcing projects]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/urss/2013_13/50-57.pdf
- Volyunchuk, Yu. V. "Teoretychni ta prykladni zasady lohistychnoho autsorsynhu" [Theoretical and applied principles of logistics outsourcing]. *Lohistyka: teoriia ta praktyka*, no. 1 (2011): 43-53.

ЛІЗИНГ ЯК ФОРМА ЗОВНІШНЬОГО ІНВЕСТУВАННЯ ДЛЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ

© 2014 КЛЮЧНИКОВА М. В.

УДК 330.142.211

Ключнікова М. В. Лізинг як форма зовнішнього інвестування для оновлення основних засобів підприємств комунальної теплоенергетики

Ступінь зносу основних засобів комунальної теплоенергетики, іммобілізація амортизаційних відрахувань на підприємствах теплокомуненерго (ТКЕ), розвиток конкуренції на даному ринку природних монополій актуалізують питання залучення зовнішнього інвестування, серед джерел якого основними є грошовий і товарний кредити. Якщо грошова форма кредитування є більш вивченою й активніше застосовується, то використання лізингу як форми товарного кредиту для оновлення основних засобів підприємств комунальної теплоенергетики є вивченим недостатньо. Використання лізингу має ряд характерних переваг у порівнянні з кредитом. При значному обсязі ринку теплослуг і відносно стабільному попиту на них підгалузь має низку суттєвих бар'єрів для залучення зовнішніх інвестицій і лізингу зокрема. Дослідження даного питання дали змогу виділити дві основні групи бар'єрів: ендогенні та екзогенні. Подальше дослідження даної проблеми передбачає аналіз можливостей мінімізації деструктивної дії вищезазначених бар'єрів на всіх рівнях для підвищення інвестиційної привабливості галузі та конкретного підприємства, активізації оновлення основних засобів для оздоровлення комунальної теплоенергетики зокрема шляхом більш активного впровадження енергозберігаючого обладнання.

Ключові слова: лізинг, комунальна теплоенергетика, основні засоби.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Ключнікова Марина Володимирівна – аспірантка, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: marina@kluchnikovs.net

УДК 330.142.211

UDC 330.142.211

Ключнікова М. В. Лізинг як форма зовнішнього інвестування для оновлення основних засобів підприємств комунальної теплоенергетики

Степень изношенности основных средств коммунальной теплоэнергетики, иммобилизация амортизационных отчислений на предприятиях коммунальной теплоэнергетики (ТКЭ), развитие конкуренции на данном рынке естественных монополий актуализируют изучение вопроса привлечения внешнего инвестирования, среди источников которого основными являются денежный и товарный кредит. Если денежная форма кредитования изучена достаточно и применяется активно, то использование лизинга, как формы товарного кредита, для обновления основных средств предприятий ТКЭ изучено недостаточно. Использование лизинга имеет ряд характерных преимуществ по сравнению с кредитом. При существенном объеме рынка теплослуг и сравнительно стабильном спросе на них данная сфера обладает рядом существенных барьеров для привлечения внешнего инвестирования и лизинга в частности. Исследование данного вопроса дает возможность выделить две основные группы барьеров: эндогенные и экзогенные. Дальнейшее исследование вопроса предполагает анализ возможностей минимизации деструктивного действия вышеуказанных барьеров на всех уровнях для повышения инвестиционной привлекательности отрасли и конкретного предприятия, активизации обновления основных средств для оздоровления коммунальной теплоэнергетики, в частности, посредством более активного внедрения энергосберегающего оборудования.

Ключевые слова: лизинг, коммунальная теплоэнергетика, основные средства.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Ключнікова Марина Владимировна – аспірантка, кафедра економіки і підприємництва, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: marina@kluchnikovs.net

Kliuchnikova Maryna V. Leasing as a form of Foreign Investment to Upgrade the Fixed Assets of Enterprises of Municipal Heat-and-power Engineering System

The degree of wear of fixed assets of municipal heat-and-power engineering system, immobilization of depreciation on municipal heating enterprises (MHE), the development of competition in the market of natural monopolies essential to study the issue of attracting foreign investment, the sources of which are the main cash and trade credit. If the monetary form of lending is studied quite well and actively used, the use of leasing as a form of commodity loan for renovation of fixed assets of MHE enterprises has been insufficiently studied. Using lease has a number of advantages compared with the credit. A substantial amount of market of heating services and relatively stable demand for them this sphere has significant barriers to attracting foreign investment and leasing in particular. Investigation of this issue makes it possible to distinguish two main groups of barriers: endogenous and exogenous. Further research of the matter involves an analysis of opportunities to minimize the destructive action of the above barriers at all levels to increase the investment attractiveness of the industry and specific enterprise, activation of renewal of fixed assets for the recovery of municipal heat-and-power system, in particular through enhanced implementation of energy saving equipment.

Key words: leasing, municipal heat-and-power system, fixed asset.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Kliuchnikova Maryna V. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: marina@kluchnikovs.net

Важливим питанням у вирішенні проблеми забезпечення стійкості функціонування і розвитку підприємства комунальної теплоенергетики є відтворення основних фондів, яке відрізняється високим рівнем інерційності, потребує довгострокових інвестицій і повинно відбуватися в умовах загального пришвидшення морального зносу обладнання. Управлінські рішення стосовно залучення інвестиційних ресурсів для фінансування даного

процесу повинні базуватися не лише на попередніх практиках, а й на ретельному вивченні альтернативних фінансових інструментів, зокрема лізингу, для розширення інструментарію щодо прийняття економічних рішень відносно проведення енергозберігаючої реконструкції і модернізації основних фондів комунальної теплоенергетики.

Активне втручання держави в господарську діяльність підприємств-виробників теплової енергії, превалю-

вання комунальної форми власності, обмежена свобода вибору постачальника паливно-енергетичних ресурсів, жорстке регулювання ціноутворення вказує на нерозвиненість ринкових відносин у сфері централізованого теплопостачання. Підгалузь централізованого теплопостачання характеризується типовими ознаками природних монополій: складність входження на галузевий ринок, висока капіталомісткість виробництва, нееластичність попиту, мережева структура ринку тощо. При цьому очевидним є розвиток конкуренції на ринку теплопослуг, що загострює питання зниження ціни і підвищення якості послуг, зокрема за рахунок впровадження заходів, спрямованих на зниження споживання газу, частка якого є найбільшою в структурі тарифу для всіх груп споживачів.

Проблеми функціонування, перспективи розвитку та питання залучення інвестицій у сферу вітчизняної комунальної теплоенергетики є предметом досліджень таких вчених, як В. О. Дерій, І. А. Чистякова, М. В. Фігурка, Я. Семиколонова.

Енергозберігаючі заходи, що зокрема включають переоснащення підприємств комунальної теплоенергетики (ТКЕ) з метою використання більш сучасного обладнання, передбачають залучення значного обсягу інвестиційних ресурсів. Серед зовнішніх форм запозичень маловивченим залишається використання лізингу як форми товарного кредиту, що є потенційно ефективним шляхом залучення приватного капіталу у сферу комунальної теплоенергетики. Таким чином, автор ставить за мету проаналізувати стан і тенденції розвитку комунальної теплоенергетики з виокремленням основних факторів, закономірностей і проблем розвитку підгалузі в сучасних умовах, обґрунтувати роль лізингу у підвищенні інвестиційної активності з метою оновлення основних засобів (ОЗ), виокремити специфічні бар'єри недостатнього використання лізингу для оновлення ОЗ підприємствами ТКЕ.

Відповідно до діючого класифікатора галузей економіки України до складу житлово-комунального господарства (ЖКГ) входять 14 підгалузей. Теплозабезпечення відноситься до підгалузей вітчизняного житлово-комунального господарства, які відповідають за благоустрій і входять до складу комунального господарства. Якщо такі складові житлово-комунального господарства як житлове господарство та невіробничі види побутового обслуговування населення здебільшого відносяться до потенційно вільного ринку зі значним рівнем конкуренції, то комунальне господарство (і благоустрій зокрема) є здебільшого регульованим та монополізованим ринком. Так транспортування теплової енергії регулює закон про «Природні монополії» як сферу природних монополій, а теплогенерація регулюється тим самим законом як суміжний ринок [1].

Згідно із Законом України (ЗУ) «Про теплопостачання» [2] особливості теплоенергетичної підгалузі ЖКГ України визначаються зокрема «існуванням різних технологій виробництва теплової енергії, у тому числі технологій комбінованого виробництва електричної і теплової енергії та з використанням нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії». Державне регулювання виробництва і постачання теплової енергії залежно від технології виробництва теплової енергії здійснюють Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг (НКРКП) і Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ). Обидві комісії

провадять ліцензування, встановлення тарифів, затвердження інвестиційних програм, контроль за діяльністю виробника і постачальника теплової енергії тощо, проте у кожній своє чітко окреслене коло ліцензіатів, яке залежить від технології виробництва теплової енергії. Так, поряд з іншими суб'єктами господарювання НКРКП здійснює державне регулювання діяльності суб'єктів господарювання, що здійснюють господарську діяльність з виробництва теплової енергії з відпуском теплової енергії споживачам в обсязі, що перевищує 20 тисяч Гкал на рік. Саме серед них було обрано підприємства для дослідження.

Кожна ланка теплозабезпечення: виробництво, транспортування, постачання і споживання теплової енергії має свої особливості функціонування, перспективи енергозбереження, свій стан основних засобів і шляхи їх модернізації, свої особливості залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій. Підгалузь централізованого теплопостачання характеризується типовими ознаками природних монополій: складність входження на галузевий ринок, висока капіталомісткість виробництва, нееластичність попиту, мережева структура ринку тощо. При цьому очевидним є розвиток конкуренції на ринку тепло послуг. Часткове заміщення централізованого теплопостачання автономним дає підставу стверджувати, що здебільшого регульований ринок набуває ознак монополізованого ринку. «Кожен населений пункт розробляє схему теплопостачання і обирає ступінь централізації теплопостачання з урахуванням щільності населення, обсягів промислового виробництва на них, геодезичних особливостей місцевостей, динаміки попиту та сукупності витрат, необхідних для доведення існуючих комунальних об'єктів до належного технічного стану» [3]. Так на сьогодні близько 55% населення України користується послугами централізованого, близько 25% послугами автономного теплопостачання і близько 15% забезпечено гарячим водопостачанням [4]. При цьому деякі дослідники, зокрема М. В. Фігурка [5], вважають недоцільним наводити кількісні дані з цього приводу, мотивуючи це тим, що розрахунок частки централізованих систем теплопостачання в Україні унеможливлений відсутністю обліку обсягів виробництва тепла системами автономного опалення. Загалом за даними НКРКП середня оснащеність засобами обліку фактичного відпуску теплової енергії підприємствами комунальної теплоенергетики станом на липень 2013 р. складала 89%, а середня оснащеність житлового фонду приладами обліку та регулювання теплової енергії складала всього 32,5% [9].

Для приватного капіталу одним із базових питань, на яке потрібно мати відповідь в ситуації, що склалася, – перспективи співіснування автономного і централізованого теплопостачання. Так цілі міста переходять на автономне опалення, зокрема на Закарпатті.

Відзначають такі основні переваги автономного опалення, зокрема для дахових котелень: зменшення споживання газу на 30 – 35% у порівнянні з централізованими, більш стабільне тепло, зменшення комунальних платежів на 30 – 35% (за умови збереження різниці цін на газ для роздрібних і оптових споживачів) [6].

«Схеми централізованого теплопостачання мають значні переваги: окремі споживачі отримують дешеві за собівартістю послуги, якщо теплоенергетичне підприємство працює з використанням ефекту масштабу; держава отримує вигоди від скорочення використання енергоре-

сурсів серед споживачів та загальну суспільну економію. Враховуючи, що опалювальний період в Україні триває 6-7 місяців, використання централізованих схем теплопостачання має макроекономічний зміст» [5].

Крім того дослідники виділяють такі ключові переваги централізованого теплопостачання, як:

- ✦ виведення вибухонебезпечного технологічного обладнання з житлових будинків;
- ✦ локалізація шкідливих викидів на великих джерелах цих викидів, де з ними можна ефективно боротися;
- ✦ можливість роботи на різних видах палива, включаючи місцеве паливо, сміття, а також відновлювані енергоресурси;
- ✦ можливість використання скидної теплової енергії промисловості та електростанцій;
- ✦ можливість та економічна доцільність сумісного виробництва теплової та електричної енергії;
- ✦ ККД великих джерел більше, ніж малих котлів [6].

«Стан комунальної теплоенергетики характеризує те, що модернізації потребує більшість устаткування й обладнання об'єктів системи теплопостачання. За даними Мінрегіонбуду, основне та допоміжне обладнання котелень практично вичерпало всі допустимі терміни експлуатації (у 57% котелень термін експлуатації перевищує понад 20 років), діючі котли мають низький ККД (60 ÷ 80%), застарілу автоматику, що призводить до підвищених втрат палива (на 20% вищих ніж середньосвітовий рівень). Близько 40% центральних теплових пунктів і близько 14% теплових мереж знаходяться у зношеному та аварійному стані, що є причиною наднормативних втрат теплової енергії (втрати у магістральних і розподільчих мережах разом складають 30% від відпущеної теплової енергії). У житловому фонді теплостійкість будівель у 2 – 4 рази гірша ніж у країнах з близькими до українських кліматичними умовами» [7, 8].

При цьому у 2012 р. загальний обсяг ринку комунальних послуг становив близько 45 млрд грн. З них на ринок тепла припадає майже 30 млрд грн, а на водопостачання і водовідведення близько 15 млрд грн. Діючі на сьогодні тарифи не покривають собівартості послуг. У теплопостачанні покриття становить близько 70%. За статистикою тарифи не змінювалися з 2008 – 2009 рр при тому, що середня заробітна плата за цей період зросла на 71%, промислові товари (за частини, реагенти, паливо) подорожчали більш як на 60%, ціна електроенергії для підприємств і промисловості підвищилася на 94%. Наведені дані свідчать про невідповідність діючих тарифів на тепло-, водопостачання й водовідведення економічно обґрунтованим.

На даний час в Україні діє система розрахунку тарифу під умовною назвою «витрати плюс», тобто витрати собівартості плюс прибуток. Оскільки тарифи не покривають собівартість, коштів на реалізацію інвестиційних програм не вистачає. Якщо інвестиційна складова передбачена, то вона мінімальна і частіше за все дорівнюється амортизаційним відрахуванням [9].

Відомо, що найбільш вірогідними за ступенем доступності джерелами для оновлення ОЗ підприємств України виступають: серед внутрішніх – амортизаційні відрахування та прибуток підприємства, серед зовнішніх – кредити вітчизняних комерційних банків і фінансові послуги лізингових компаній [10].

Питання економічного стимулювання відтворення

ОЗ в амортизаційній політиці житлово-комунальних підприємств дослідила І. А. Чистякова [11]. Так, автор у своїй роботі зазначає, що «особливістю функціонування діючого механізму амортизації в господарській діяльності підприємств житлово-комунального господарства за останні роки була безпрецедентна імобілізація амортизаційних відрахувань. Головною причиною цього були інфляція і фінансова криза наприкінці 90-х років минулого століття. У результаті технічний стан основних фондів житлово-комунального господарства прийшов до повного занепаду».

Так, Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» не передбачає будь-які обмеження нецільового напрямку використання амортизаційних засобів. У результаті вони можуть використатися підприємствами не тільки відповідно до функціонального призначення, але і як оборотні кошти (зокрема, на заробітну плату й інші платежі), що й відбувається на практиці [11].

Ступінь зносу основних засобів комунальної теплоенергетики (у середньому 70% за даними Мінрегіону), масштабна імобілізація амортизаційних відрахувань на підприємствах ТКЕ, розвиток конкуренції на ринку теплослуг актуалізують вивчення питання залучення зовнішніх джерел інвестування, серед яких основними є грошовий і товарний кредити. Якщо грошова форма кредитування є більш вивченою і вживаною, то використання лізингу, як форми товарного кредиту, для оновлення ОЗ підприємств комунальної теплоенергетики є вивченим недостатньо. При цьому є особливі переваги при використанні саме лізингу:

- ✦ лізинг дозволяє профінансувати придбання необхідних основних засобів, не обмежуючи можливості лізингоодержувача в банківському кредитуванні;
- ✦ можливість отримати транспорт (техніку, обладнання) в користування без значного відволікання грошових коштів з обороту;
- ✦ одночасне вирішення питання фінансування і придбання обладнання;
- ✦ лізингова компанія займається пошуком, резервуванням, контролем якості, термінів постачання транспорту (техніки, обладнання), встановленням обладнання, страхуванням предмету лізингу, наданням інших послуг, пов'язаних з предметом лізингу;
- ✦ податкові переваги: наслідком договору фінансового лізингу є отримання податкового кредиту на всю суму ПДВ (за бухгалтерським обліком фінансовий лізинг прирівнюється до придбання активу);
- ✦ можливість скласти гнучкий графік лізингових платежів для погашення суми договору лізингу з урахуванням особливостей господарської діяльності компанії;
- ✦ оформлення договорів більш просте і швидке у порівнянні з банківським кредитуванням - у процесі укладення лізингового контракту вимоги, яким повинен відповідати позичальник, не такі суворі, які пред'являють банківські кредитні комісії;
- ✦ товарна форма кредитування у вигляді лізингу може підтверджувати цільове використання коштів;
- ✦ лізинг здебільшого не передбачає додаткового залогового забезпечення з боку лізингоодержувача, оскільки лізингодавець залишається власником предмета лізингу і має на нього всі права;
- ✦ на об'єкт лізингу не може бути накладено податковий арешт, обтяження третіх осіб;

- ✦ можливість застосувати механізм прискореної амортизації, що дозволяє лізингодержувачу істотно скоротити виплати з податку на прибуток у перші роки після придбання основних засобів [12].

Автором було проведено дослідження щодо причин недостатнього використання лізингу для оновлення основних засобів підприємствами комунальної теплоенергетики, які є ліцензіатами НКРКП. За результатами дослідження можна зробити висновок, що всі причини поділяються на ендогенні та екзогенні.

До ендогенних відносимо:

- ✦ менталітет (підприємства незацікавлені оновлювати ОЗ при методі формування тарифу «собівартість плюс», питання відсутності мотивації, звикли до зовнішніх ініціатив);
- ✦ недостатня обізнаність щодо можливостей лізингу.

До екзогенних:

- ✦ економічно необґрунтований тариф (питання державної політики);
- ✦ недостатня підтримка держави (так, зокрема, існує законодавчо закріплена компенсація лізингових платежів для агропромислового комплексу, але не для ТКЕ);
- ✦ недостатня бюджетна автономія (зокрема підприємства ТКЕ повинні відкривати спеціальні рахунки для 100% розрахунку з НАК «Нафтогаз» за спожитий газ за умови, що державні субсидії не завжди вчасно і в повному обсязі надходять на рахунки підприємств для компенсації різниці між тарифом і собівартістю виробленої теплової енергії);
- ✦ недосконалість механізму повернення інвестицій (за умови планової збитковості галузі та відсутності гарантій щодо вчасного і повного отримання субсидій, галузь є інвестиційно непривабливою, навіть за умови постійного попиту і значного обсягу ринку).

Було проведено опитання на 25 підприємствах ТКЕ, що є ліцензіатами НКРКП, щодо причин недостатнього розповсюдження лізингу для оновлення основних фондів на підприємствах комунальної теплоенергетики. Узгодженість думок експертів було перевірено шляхом розрахунку коефіцієнту конкордації Кендела.

На основі експертних оцінок було визначено вагомість факторів, що перешкоджають впровадженню лізингу (рис. 1).

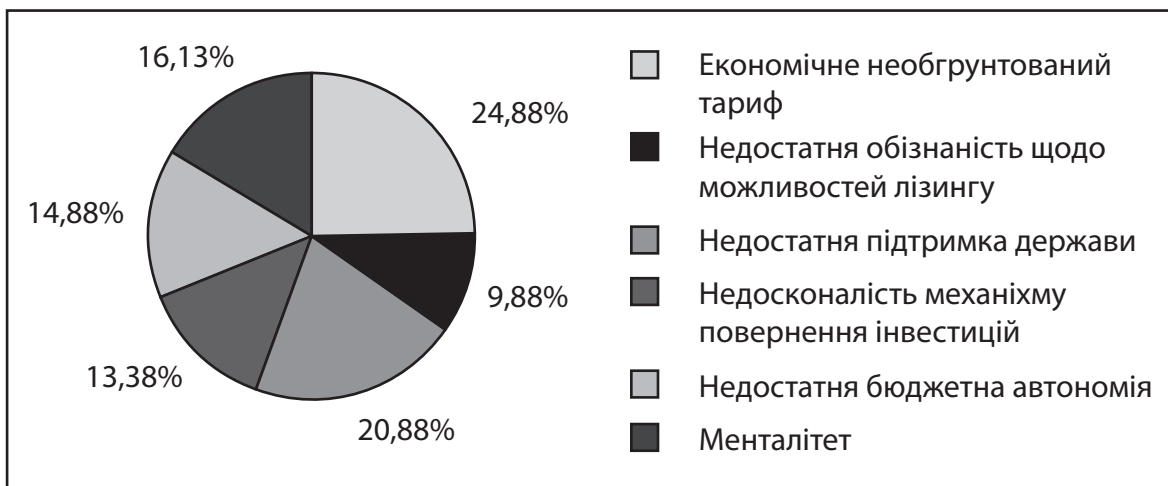


Рис. 1. Вагомість факторів, що перешкоджають впровадженню лізингу для оновлення ОЗ ТКЕ

Так, представники ТКЕ вважають, що найбільш суттєвими бар'єрами для використання лізингу для оновлення ОЗ на підприємствах ТКЕ є економічно необґрунтований тариф та недостатня підтримка держави.

ВИСНОВКИ

Ступінь зносу основних засобів комунальної теплоенергетики, іммобілізація амортизаційних відрахувань на підприємствах ТКЕ, розвиток конкуренції на даному ринку природних монополій актуалізують питання залучення зовнішнього інвестування, серед джерел якого основними є грошовий і товарний кредити. Якщо грошова форма кредитування є більш вивченою і активніше використовується, то використання лізингу як форми товарного кредиту для оновлення ОЗ підприємств комунальної теплоенергетики є вивченим недостатньо. Використання лізингу має ряд характерних переваг у порівнянні з кредитом. При значному обсязі ринку теплопослуг і стабільному попиті на них підгалузь має ряд суттєвих бар'єрів для залучення зовнішніх інвестицій і лізингу зокрема. Дослідження даного питання дають змогу виділити дві основних групи бар'єрів: ендогенні та екзогенні. До ендогенних відносяться менталітет і недостатня обізнаність щодо можливостей лізингу. До екзогенних: економічно необґрунтований тариф, недостатня підтримка держави, недостатня бюджетна автономія, недосконалість механізму повернення інвестицій. Експертне опитування представників ТКЕ, ліцензіатів НКРКП, показало, що найбільш вагомими серед вищезазначених бар'єрів є економічно необґрунтований тариф та недостатня підтримка держави. Подальше дослідження даної проблеми, на думку автора, повинно передбачати аналіз можливостей мінімізації деструктивної дії вищезазначених бар'єрів на державному, галузевому рівнях і на рівні конкретного підприємства ТКЕ для підвищення інвестиційної привабливості галузі і конкретного підприємства, активізації оновлення ОЗ для оздоровлення комунальної теплоенергетики, зокрема, шляхом більш активного впровадження енергозберігаючого обладнання з використанням можливостей лізингу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про природні монополії» редакція від 02.03.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>

2. Закон України «Про теплопостачання» редакція від 02.03.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>

3. **Фігурка М. В.** Державне регулювання організаційних змін в теплоенергетиці житлово-комунального господарства України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / М. В. Фігурка / Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2010. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

4. Концепція Державної цільової програми модернізації та розвитку систем теплозабезпечення України на 2012 – 2022 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esco-ecosys.narod.ru/2012_3/art59.pdf

5. **Фігурка М.** Розвиток конкурентних відносин у теплоенергетиці ЖКГ України / М. Фігурка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65690>

6. **Дерій В.** Інвестиційна привабливість проектів реконструкції систем теплозабезпечення міст / В. Дерій // Офіційний сайт Міжгалузевої асоціації «Укртеплокомуненерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mautke.com.ua/?page_id=359

7. **Семиколенова Я.** Модернізація системи централізованого теплопостачання в Україні: облік тепла та впровадження платежів на основі його фактичного споживання / Я. Семиколенова // Sustainable Development Department Europe and Central Asia Region [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/UKRAINEINUKRAINIANNEXTN/Resources/455680-1332179461564/UkraineDHreportUKR.pdf>

8. Проблеми створення оптимальних систем теплозабезпечення міст України // Офіційний сайт Інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1215/#_ftn10

9. **Саратов В.** Наш пріоритет – виведення тарифів на економічно обґрунтований рівень / В. Саратов // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nkp.gov.ua/ukr/nportal/view/884>

10. **Вишнякова І. В.** Економічна ефективність лізингових угод на промислових підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / І. В. Вишнякова ; Нац. металург. акад. України. – Д., 2004. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

11. **Чистякова І. А.** Економічне стимулювання відтворення основних засобів в амортизаційній політиці житлово-комунальних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / І. А. Чистякова ; Харк. нац. акад. міс. гос-ва. – Х., 2010. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

12. Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uul.com.ua/leasing/>

REFERENCES

Chystiakova, I. A. "Ekonomichne stymuliuvannya vidtvorennya osnovnykh zasobiv v amortyzatsiinii politytsi zhytlovo-komunalnykh pidpriemstv" [Economic incentives reproduction of fixed assets depreciation policy for housing and utilities]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

Derii, V. "Investytsiina pryvablyvist proektiv rekonstruktsii system teplozabezpechennia mist" [Investment attractiveness of the redevelopment projects of heating systems of cities]. Ofitsiyniy sait Mizhhaluzevoi asotsiatsii «Ukrteplokomunenerho». http://mautke.com.ua/?page_id=359

Fihurka, M. V. "Derzhavne rehuliuвання orhanizatsiinykh zmin v teploenerhetytsi zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy" [State regulation of organizational change in power Housing and Communal Services of Ukraine]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

[State regulation of organizational change in power Housing and Communal Services of Ukraine]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

Fihurka, M. "Rozvytok konkurentnykh vidnosyn u teploenerhetytsi ZhKH Ukrainy" [Promote competition in the power system utilities Ukraine]. <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65690>

"Kontseptsiia Derzhavnoi tsilyovoi prohramy modernizatsii ta rozvytku system teplozabezpechennia Ukrainy na 2012 – 2022 roky" [Conception of the modernization and development of heating systems Ukraine in 2012 – 2022 years]. http://esco-ecosys.narod.ru/2012_3/art59.pdf

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>

Ofitsiyniy sait Asotsiatsii «Ukrainske ob'iednannia lizynhodavtsiv». <http://www.uul.com.ua/leasing>

"Problemy stvorennia optymalnykh system teplozabezpechennia mist Ukrainy" [Problems of optimal heating systems of cities in Ukraine]. Ofitsiyniy sait Instytutu stratehichnykh doslidzhen pry Prezydentovi Ukrainy. http://www.niss.gov.ua/articles/1215/#_ftn10

Semykoliienova, Ya. "Modernizatsiia systemy tsentralizovanoho teplopstachannia v Ukraini: oblik tepla ta vprovadzhennia platezhiv na osnovi ioho faktychnoho spozhyvannia" [Modernization of the district heating system in Ukraine: Heat Metering and Billing implementation based on its actual consumption]. <http://siteresources.worldbank.org/UKRAINEINUKRAINIANNEXTN/Resources/455680-1332179461564/UkraineDHreportUKR.pdf>

Saratov, V. "Nash priorytet – vyvedennia taryfiv na ekonomichno obgruntovanyi riven" [Our priority - elimination of tariffs for cost recovery]. Ofitsiyniy sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi komunalnykh posluh. <http://nkp.gov.ua/ukr/nportal/view/884>

Vyshniakova, I. V. "Ekonomichna efektyvnist lizynhovyykh uhod na promyslovykh pidpriemstvakh" [Cost-effectiveness of leasing transactions in the industry]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

Науковий керівник – Красношарпа В. В.,
кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва (факультет менеджменту і маркетингу)
Національного технічного університету України «КПІ»

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СУДОРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕВАСТОПОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

© 2014 МАТУШЕВСКАЯ Е. А.

УДК 658.36

Матушевская Е. А. Оценка экономической устойчивости судоремонтных предприятий Севастополя в современных условиях хозяйствования

Целью статьи является оценка и прогноз на краткосрочный период уровня экономической устойчивости судоремонтных предприятий г. Севастополя на основе авторской методики. В статье рассмотрены вопросы экономической устойчивости (ЭУ) судоремонтных предприятий Севастополя. Предложена авторская модель интегрального показателя экономической устойчивости, который состоит из частных показателей: финансовой, кадровой и производственно-технической устойчивости. Разработана качественная интерпретация количественных значений интегрального показателя, которая позволит определить уровень экономической устойчивости от сверхвысокого до кризисного. На основе авторской методики рассчитана экономическая устойчивость пяти основных предприятий Севастополя, которые занимаются судоремонтом, и дан прогноз на краткосрочный период. По результатам оценки экономической устойчивости представляется возможным разработать механизм обеспечения ЭУ для предприятий судоремонта. Разработка механизма обеспечения ЭУ позволит качественно управлять судоремонтным предприятием, вовремя и адекватно принимать управленческие решения.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, судоремонтные предприятия, интегральный показатель, уровень экономической устойчивости, прогноз.

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

Матушевская Елена Анатольевна – аспирантка, Приазовский государственный технический университет (ул. Университетская, 7, Мариуполь, 87500, Украина)

E-mail: matushevskaya73@mail.ru

УДК 658.36

UDC 658.36

Матушевська О. А. Оцінка економічної стійкості судоремонтних підприємств Севастополя в сучасних умовах господарювання

Matushevskaya Elena A. Assessing the Economic Stability of Sevastopol Dockyards under Current Economic Conditions

Метою статті є оцінка та прогноз на короткостроковий період рівня економічної стійкості судоремонтних підприємств м. Севастополя на основі авторської методики. У статті розглянуто питання економічної стійкості (ЕС) судоремонтних підприємств Севастополя. Запропоновано авторську модель інтегрального показника економічної стійкості, що складається з часткових показників: фінансової, кадрової та виробничо-технічної стійкості. Розроблено якісну інтерпретацію кількісних значень інтегрального показника, яка дозволить визначити рівень економічної стійкості від надвисокого до кризового. На основі авторської методики розрахована економічна стійкість п'яти основних підприємств Севастополя, які займаються судоремонтом, і надано прогноз на короткостроковий період. За результатами оцінки економічної стійкості уявляється можливим розробити механізм забезпечення ЕС для підприємств судоремонту. Розробка механізму забезпечення ЕС дозволить якісно управляти судоремонтним підприємством, вчасно і адекватно приймати управлінські рішення.

The aim of the article is to assess and forecast the short-term level of economic stability of Sevastopol dockyards on the basis of the author's methodology. The article discusses the economic sustainability (ES) of shipyards in Sevastopol. The author's model of the integral indicator of economic stability was suggested, which consists of particular indicators: financial, human, technical and production sustainability. A qualitative interpretation of the quantitative values of the integral index was developed, which will determine the level of economic stability from ultra-high to crisis level. On the basis of the author's methodology the economic sustainability for five major enterprises of Sevastopol was designed, that are engaged in ship repair, and a short term forecast was given. On the evaluation of economic stability it is possible to develop a mechanism for ensuring ES for ship repair enterprises. The development of a mechanism for ensuring ES will allow quality control of the dockyard and making adequate management decisions on time.

Ключові слова: економічна стійкість, судоремонтні підприємства, інтегральний показник, рівень економічної стійкості, прогноз.

Key words: economic stability, dockyards, integral indicator, the level of economic stability, the forecast.

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

Табл.: 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Матушевська Олена Анатоліївна – аспірантка, Приазовський державний технічний університет (вул. Университетська, 7, Мариуполь, 87500, Україна)

Matushevskaya Elena A. – Postgraduate Student, Pryazovskyi State Technical University (vul. Universytetska, 7, Mariupol, 87500, Ukraine)

E-mail: matushevskaya73@mail.ru

E-mail: matushevskaya73@mail.ru

Вопросы экономической устойчивости (далее ЭУ) предприятий промышленности достаточно актуальны в современных условиях хозяйствования. Большинство предприятий находятся под значительным влиянием внешних факторов (политическая нестабильность, инфляция, кредитная политика государства, коррупция и др.) и не в состоянии сохранять свою ЭУ на высоком уровне.

Севастополь – не только туристический город, но и город, в котором функционирует более десяти предприятий, которые занимаются судоремонтом.

В настоящее время сложность производства и технических систем на предприятиях упали до такого уровня, что по отдельным видам производства стало невозможным возрождение утраченных позиций [1].

Разнообразие показателей анализа ЭУ, различие в их методиках расчета и вариативность нормативных значений указывают на отсутствие стандартной методики анализа ЭУ, к тому же в большинстве методик отсутствует дифференциация показателей относительно конкретных видов деятельности. Отсутствие нормативных значений показателей для различных видов деятельности указывает на определенные методические проблемы.

Весомый вклад в исследование проблем экономической устойчивости предприятий сделали Мартыненко В. П., Ячменёва В. М., Абрамов С. И., Аленичева Т. Д., Болотин В. В., Шапунова Т. А. и другие.

Проанализировав работы этих авторов, следует отметить, что основное их внимание сконцентрировано на сущности экономической устойчивости, классификации, системе показателей для ее оценки, способам управления и прочее. Вместе с тем, сегодня малоисследованными остаются вопросы, связанные с учетом отраслевых особенностей анализа и оценки ЭУ. В значительной мере это касается и стабилизации финансового состояния судоремонтных предприятий.

Единой системы показателей, как и единой методики, которая бы характеризовала ЭУ субъектов хозяйствования, не существует. Наиболее распространенные методики анализа ЭУ касаются интегральной оценки и коэффициентного анализа. Кроме того, методики расчета относительных показателей устойчивости имеют различия, также наблюдается избыточное дублирование показателей.

Основным постулатом представителей школы «статистического финансового анализа» (*Ratio Statisticians School*) является идея, что аналитические коэффициенты, рассчитанные по данным бухгалтерской отчетности, полезны лишь в том случае, если существуют критерии, с предельными значениями которых эти коэффициенты можно сравнивать [2]. Мы полностью согласны с данной идеей, и считаем, что для объективной оценки экономической устойчивости необходимо сравнивать показатели с нормативными значениями. Традиционно считается, что нормативными значениями могут быть: среднеотраслевые значения, значения показателей предприятий – лидеров отрасли, значения показателей предприятий – конкурентов, которые достигли наилучших результатов деятельности, теоретически обоснованные значения показателей, публикуемые в официальных материалах. Однако нерешенным остается вопрос, что же в современных условиях хозяйствования целесообразно использовать в качестве нормативов, ведь многие показатели отрасли имеют отрицательные значения.

Таким образом, определение нормативов коэффициентов, по нашему мнению, всесторонне характеризующих уровень ЕС как в целом предприятий, так и, в частности, предприятий судоремонта, остается достаточно дискуссионным вопросом.

Цель статьи – на основе авторской методики определить уровень экономической устойчивости судоремонтных предприятий города Севастополя и дать прогноз их экономической устойчивости на краткосрочный период.

Методической основой, для определения уровня ЭУ взят интегральный метод. Составляющими интегрального показателя экономической устойчивости, согласно авторской методике, являются финансовая устойчивость (ФУ), кадровая (КУ) и производственно-техническая устойчивость (ПТУ).

Бесспорно, основой любого предприятия являются финансовые ресурсы. Но для предприятий, занимающихся судоремонтом, не менее важными являются кадровые ресурсы, от уровня квалификации которых напрямую зависит качество предоставляемых услуг. Техническое обеспечение также, на наш взгляд, является основополагающим в деятельности судоремонтных предприятий, так как в настоящее время такими предприятиями используются оборудование, технологии и материалы, созданные 30 – 40 лет назад.

Поскольку для оценки уровня ЭУ требуется определение нормативных значений (нормативов) – индикаторов, в начальном варианте авторской методики предпола-

галось в качестве нормативов использовать среднеотраслевые показатели, рассчитанные по официальным статистическим данным.

Вместе с тем, апробируя авторскую методику в части применения нормативов как среднеотраслевых, мы столкнулись с существенными методическими проблемами. Некоторые показатели, по результатам исследования, имеют отрицательные значения. В экономике считается, что отрицательное значение не может быть критериальным по сути. Достаточно интересными в этом направлении является исследование Т. А. Шатуновой, которая считает, что необходимо применять как базу сравнения по каждому частному показателю критериальные значения отдельно для положительных показателей и для отрицательных. Для положительных показателей, считает автор, критериальным значением будет минимально допустимое значение показателя ЕС, а для отрицательных показателей – максимально допустимые значения [3, с.10]. Также Т. А. Шатунова предлагает разделять показатели, которые повышают или снижают уровень экономической устойчивости. То есть, если сравнивать фактически рассчитанные показатели с нормативными значениями, и они при этом имеют динамику увеличения или уменьшения, то показатели в таком случае будут сравнены во временном измерении. Мы считаем, что данное направление является весьма существенным, но в то же время нуждается в усовершенствовании.

Вместе с тем, поскольку возникла проблема с отрицательными значениями нормативов, в качестве эксперимента используем подход, который применяется в международной практике, а именно, метод «конкурентный бенчмаркинг».

«По данным одной из крупнейших в мире консалтинговых компаний Bain & Co, последние два года бенчмаркинг входит в тройку самых распространенных методов управления бизнесом в крупных международных корпорациях» [4, с. 241].

Бенчмаркинг – сопоставительная оценка конкурентоспособности (*competitive benchmarking*) – процесс сравнения себя с теми, кто сумел достичь высоких стандартов качества продукции [5].

Таким образом, в данном контексте мы можем применить «конкурентный бенчмаркинг» как метод сравнения результатов анализа с неким эталоном – судоремонтным предприятием, которое продолжительный период лидирует в отрасли не только по своим финансово-экономическим показателям, но и в целом имеет реальные и потенциальные успехи в бизнесе. Следуя логике выявления предприятия-лидера, используя расчеты согласно публичным статистическим данным касательно результатов его финансово-хозяйственной деятельности, а также оценке финансовой устойчивости такого предприятия на уровне абсолютной, считаем таким предприятием ПАО «Киевский судостроительно-судоремонтный завод» [6].

Далее, следуя авторской методике в части определения интегрального показателя экономической устойчивости, достаточно интересны исследования ученых П. М. Григорук и И. С. Ткаченко [7], которые представлены в статье «Методы построения интегрального показателя». Авторы считают, что «реализация идеи построения интегрального показателя связана с тремя основными составляющими, которые составляют его фундаментальную базу: определение его концепции; формирование информационной базы;

определение алгоритма его расчета. В продолжение методики вычисления интегрального показателя П. М. Григоруку и И. С. Ткаченко считают, что при наличии большого количества исходных показателей для увеличения информативности следует использовать процедуру последовательной свертки. Данная процедура предполагает группировку частных показателей по определенным характеристикам и последующим определением частных обобщающих показателей. Далее этот процесс может происходить в несколько этапов до окончательного определения общего интегрального показателя [7, с. 35].

В качестве усовершенствования методики Т. А. Шапуновой [3, с. 161] считаем, что, поскольку авторская методика предусматривает распределение ЕС на составляющие (финансовая, кадровая, производственно-техническая устойчивость), то сначала необходимо определить интегральный показатель для каждой из составляющих ЕС, а затем в целом уровня ЕС.

Таким образом, согласно авторской методике интегральный показатель уровня экономической устойчивости будет иметь вид (1):

$$U_{EC} = \sqrt{U_{\Phi C} + U_{KC} + U_{ПТС}}, \quad (1)$$

где U_{EC} – интегральный показатель уровня экономической устойчивости;

$U_{\Phi C}$ – интегральный показатель уровня финансовой устойчивости;

U_{KC} – интегральный показатель уровня кадровой устойчивости;

$U_{ПТС}$ – интегральный показатель уровня производственно-технической устойчивости.

Данная формула (1) соответствует определению интегрального показателя путем аддитивной свертки. Также формулу можно использовать в качестве аддитивной факторной модели для осуществления детерминированного факторного анализа.

Заключительным моментом седьмого этапа авторской методики является качественная интерпретация количественных значений интегрального показателя, в виде градации интегрального показателя в пределах допустимых значений. Для того, чтобы статистически правильно определить группировки показателей, необходимо использовать стандартизированный подход американского ученого Стерджесса. Данная градация представлена в *табл. 1*.

Таблица 1

Качественная интерпретация количественных значений интегрального показателя

| Предел значений показателя, доли единиц | Качественная оценка (уровень устойчивости) |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 10 и более | Сверхвысокий (наличие более чем достаточного запаса устойчивости) |
| 8,0 – 10,0 | Высокий (имеется достаточный запас устойчивости) |
| 6,0 – 8,0 | Допустимый (запаса устойчивости нет) |
| 4,0 – 6,0 | Удовлетворительный |
| 2,00 – 4,0 | Низкий |
| 2,0 – 0,0 | Кризисный |

Источник: авторская разработка.

Поскольку нами выбрано ограниченное количество предприятий, считаем уместным добавить шестую группу с пределом 10 и больше, что будет указывать на сверхвысокий уровень экономической устойчивости.

Таким образом, следуя авторской методике, исследования показали, что ЭУ судоремонтных предприятий г. Севастополя различная: от самого высокого уровня до критического (*табл. 2*).

Из *табл. 2* видно, что очень высокий уровень устойчивости имеет ПАО «Морской индустриальный комплекс», судоремонтное предприятие, располагающее крупнейшим сухим доком в Севастополе. ПАО «Морской индустриальный комплекс» в 2012 г. получило 2,224 млн грн чистой прибыли, тогда как в 2011 г. компания получила 3 млн грн чистого убытка. Такие высокие результаты предприятие достигло благодаря следующим проведенным мероприятиям:

- ✦ активный поиск новых рынков для коммерческого судоремонта, загрузка рабочих программой ремонта изношенных основных средств (в период отсутствия судов в ремонте);
- ✦ рост объема выполненных работ по другой номенклатуре (шлифовка, балансирование, изготовление отдельных деталей и конструкций).

В результате осуществленных мероприятий ПАО «Морской индустриальный комплекс» имеет достаточно высокий уровень автономии, а именно – доля собственного капитала предприятия занимает более 70%. Также у ПАО «Морской индустриальный комплекс» достаточно высокая производительность труда, высокий уровень оборачиваемости производственных запасов, что подтверждает реальный рост объемов выполненных работ и достаточно низкий (32%) уровень изношенности основных средств.

Кризисный уровень экономической устойчивости имеют предприятия ПАО «Севастопольский морской завод» и ООО «Судоремонтный завод «Южный Севастополь». Такой низкий уровень ЭУ обусловлен, в первую очередь, наличием значительных убытков по данным финансовых отчетов, необеспеченностью предприятий собственными оборотными средствами необходимых запасов, высоким уровнем изношенности основных средств, низким уровнем оборачиваемости производственных запасов.

Что касается прогноза уровня экономической устойчивости судоремонтных предприятий г. Севастополя, то данный прогноз осуществляется с помощью стохастического метода анализа, а именно, корреляционно-регрессионного анализа. В данном аспекте рассматривалась зависимость уровня экономической устойчивости от размера уставного капитала, стоимости чистых активов, размера заемного капитала и уровня операционных расходов.

Из *табл. 2* видно, что в ближайшем будущем у всех предприятий, за исключением ПАО «Севастопольский морской завод», уровень экономической устойчивости увеличится. Что касается ПАО «Севастопольский морской завод», то незначительное снижение (с 1,77 до 1,55) уровня ЭУ в перспективе связано с достаточно высоким уровнем убыточности предприятия, с которым предприятию трудно справиться.

Выводы

Таким образом, вопросы оценки экономической устойчивости судоремонтных предприятий в современных условиях хозяйствования достаточно актуальны. Для

Определение уровня ЭУ предприятий г. Севастополя (вид деятельности «строительство и ремонт судов») за период 2013 г. [8]

| Название предприятия | ФУ | КУ | ПТУ | ЭУ | Качественная оценка (уровень ЭУ) | Прогноз ЭУ на краткосрочный период |
|----------------------------------------------|--------|-------|------|-------|----------------------------------|------------------------------------|
| ФГУП «13 СРЗ ЧФ» МО РФ | 3,77 | 2,43 | 9,19 | 3,92 | Удовлетворительный | 3,943 |
| ПАО «Севастопольский морской завод» | 0,007 | 2,430 | 0,69 | 1,77 | Кризисный | 1,522 |
| ПАО «Морской Индустриальный комплекс» | 107,58 | 0,66 | 2,82 | 10,54 | Очень высокий | 10,539 |
| ООО «Судоремонтный завод «Южный Севастополь» | 0,10 | 1,42 | 1,80 | 1,82 | Кризисный | 2,050 |
| ЧАО «Персей» | 0,18 | 1,09 | 7,42 | 2,95 | Низкий | 4,976 |

такой оценки необходимо использовать интегральный показатель экономической устойчивости, который состоит из частных показателей, а именно: финансовой, кадровой и производственно-технической устойчивости.

На основе авторской модели была оценена экономическая устойчивость судоремонтных предприятий города Севастополя. По результатам исследования выявлено, что уровень ЭУ предприятий колеблется от критического до очень высокого. Как правило, критический уровень ЭУ связан с наличием убытков на предприятиях и минимальной нагрузкой их мощностей.

По результатам оценки экономической устойчивости представляется возможным разработать механизм обеспечения ЭУ для предприятий судоремонта. Разработка механизма обеспечения ЭУ позволит качественно управлять судоремонтным предприятием, вовремя и адекватно принимать управленческие решения. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Храпов В. Е. Инновационные преобразования на судоремонтных предприятиях как потребность устойчивого обеспечения морской деятельности / В. Е. Храпов, Т. В. Турчинова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vestnik.mstu.edu.ru/v13_1_n38/articles/21_hrapov.pdf

2. Horrigan J. O. Schools of Thought in the Historical Development of Financial Statement Analysis / J. O. Horrigan // *Proceedings of the Pacioli Quincentennial Symposia*. –Seattle University, Seattle, Washington. – 1996. – p. 35 – 49.

3. Шатунова Т. О. Діагностика економічної стійкості машинобудівного підприємства : дис. канд. ек. наук: 08.00.04 / Т. О. Шатунова. – Луганськ, 2010. – 252 с. – Бібліогр. : С. 161 – 162.

4. Штейн О. И. Бенчмаркинг как конкурентная стратегия: зарубежный опыт / О. И. Штейн // *Вісник СевНТУ : зб. наук. пр.* Вип. 116/2011. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2011. – С. 240 – 247.

5. Кемп Р. Бенчмаркинг – обзор опыта достижения делового совершенства / Р. Кемп // *Европейское качество*. – 2004. – № 2.

6. Публична інформація о фінансово-хозяйственной деятельности ПАО Киевский судостроительный-судоремонтный завод» [Электронный ресурс]. –Режим доступа : <http://smida.gov.ua/db/participant/03149949>

7. Григорук П. М. Методи побудови інтегрального показника / П. М. Григорук, І. С. Ткаченко // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 4. – С. 34 – 38.

8. Официальные данные агентства SMIDA [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://smida.gov.ua>

REFERENCES

Horrigan, J. O. "Schools of Thought in the Historical Development of Financial Statement Analysis" In *Proceedings of the Pacioli Quincentennial Symposia*, 35-49. Seattle, Washington: Seattle University, 1996.

Hryhoruk, P. M., and Tkachenko, I. S. "Metody pobudovy intehralnoho pokaznyka" [Methods of integral index]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 34-38.

Kemp, R. "Benchmarking - obzor opyta dostizheniia delovogo sovershenstva" [Benchmarking - a review of experience to achieve business excellence]. *Evropeyskoe kachestvo*, no. 2 (2004).

Khrapov, V. E., and Turchinova, T. V. "Innovatsionnye preobrazovaniia na sudoremontnykh predpriiatiiakh kak potrebnost ustoychivogo obespecheniia morskoy deiatelnosti" [Innovative transformations on the shipyards as the need to ensure sustainable maritime activities]. http://vestnik.mstu.edu.ru/v13_1_n38/articles/21_hrapov.pdf

"Ofitsialnye dannye agentstva SMIDA" [Official data agency SMIDA]. <http://smida.gov.ua>

"Publichnaia informatsiia o finansovo-khoziaystvennoy deiatelnosti PАО "Kievskiy sudostroitelnyy-sudoremontnyy zavod"" [Public information about the financial and economic activity of PJSC "Kyiv Shipyard"]. <http://smida.gov.ua/db/participant/03149949>

Shtein, O. I. "Benchmarking kak konkurentnaia strategii: zarubezhnyi opyt" [Benchmarking as a competitive strategy: international experience]. *Visnyk SevNTU. Serii: Ekonomika i finansy*, no. 116/2011 (2011): 240-247.

Shatunova, T. O. "Diahnostyka ekonomichnoi stiiikosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Diagnosis economic viability building enterprise]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2010.

Научный руководитель: Балашова О. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Учет и аудит» Приазовского государственного технического университета

АНАЛІЗ БЮДЖЕТУ ПРЯМИХ ВИТРАТ ПРОЕКТУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ОСВОЄНОГО ОБСЯГУ

© 2014 ПІЧКА А. М.

УДК 629.5:658

Пічка А. М. Аналіз бюджету прямих витрат проекту на основі методу освоєного обсягу

Механізм управління на основі бюджетування формується в процесі еволюції підприємства, що постійно змінюється і потребує певних допрацювань та уточнень залежно від напрямку бізнесу або основної діяльності організації. Специфіка основної діяльності суднобудівного підприємства диктує порядок формування зведеного бюджету в розрізі проектів. Самі бюджети проектів зазнають змін за рахунок збільшення або зменшення терміну і обсягу виконання робіт на початкових стадіях і протягом реалізації проектів, що ускладнює аналіз і контроль витрат проекту. У статті проаналізовано сутність поняття методу освоєного обсягу, а також запропоновано використання цього методу для аналізу і контролю бюджету прямих витрат на суднобудівному підприємстві. Наведено приклад аналізу бюджету прямих витрат проекту і розрахунок основних показників освоєного обсягу при реалізації проекту в розрізі будівництва корпусу судна.

Ключові слова: бюджетування, освоєний обсяг, бюджет прямих витрат.

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 8.

Пічка Артем Миколайович – аспірант, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)
E-mail: Land1@ukr.net

УДК 629.5:658

UDC 629.5:658

Пичка А. Н. Анализ бюджета прямых затрат проекта на основе метода освоённого объёма

Механизм управления на основе бюджетирования формируется в процессе эволюции предприятия, постоянно изменяется и требует определенных доработок и уточнений в зависимости от направления бизнеса или основной деятельности организации. Специфика основной деятельности судостроительного предприятия диктует порядок формирования сводного бюджета в разрезе проектов. Сами бюджеты проектов изменяются за счет увеличения или уменьшения срока и объема выполнения работ на начальных стадиях и в течение их реализации, что затрудняет анализ и контроль затрат проекта. В статье проанализирована сущность понятия метода освоённого объёма, а также предложено использование этого метода для анализа и контроля бюджета прямых затрат на судостроительном предприятии. Приведен пример анализа бюджета прямых расходов проекта и расчетов основных показателей освоённого объёма при реализации проекта в разрезе строительства корпуса судна.

Ключевые слова: бюджетирование, освоённый объём, бюджет прямых затрат.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 8.

Пичка Артем Николаевич – аспирант, Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Фрунзе, 9, Киев, 04071, Украина)
E-mail: Land1@ukr.net

Pichka Artem M. Budget Analysis of Direct Costs of the Project on the Basis of Earned Value Management

Control mechanism based on budgeting is formed during the evolution of the enterprise is constantly changing and requires certain modifications and clarifications depending on the direction of a business or the main activity of an organization. Specificity of the main activity of a shipbuilding enterprise dictates the order of formation of the consolidated budget in the context of projects. Project budgets themselves are altered by increasing or decreasing the duration and scope of work in the initial stages and during their implementation, which complicates the analysis and control of project costs. The article analyzes the essence of the concept of earned value method, and proposes the use of this method for the analysis and control of the budget direct costs of shipbuilding enterprise. An example of the analysis of the direct costs of the project budget and calculations of the main indicators of earned value during project implementation in the context of the construction of a hull was given.

Key words: budgeting, earned value, direct costs budget.

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

Pichka Artem M. – Postgraduate Student, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyy (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)
E-mail: Land1@ukr.net

Особливості управління суднобудівними і судноремонтними підприємствами пов'язані зі специфікою основної діяльності, що здійснюється шляхом реалізації проектів, ефективна реалізація яких, у свою чергу, залежить від виконання кожного окремого бюджету проекту. Особливості бюджетування на суднобудівних або судноремонтних підприємствах пов'язані з можливими змінами основних вхідних показників планування бюджету проекту при реалізації будівництва або ремонту судна. Бюджет проектів судноремонтного або суднобудівного підприємства зазнає змін за рахунок збільшення або зменшення терміну та обсягу виконання робіт на початкових стадіях і протягом реалізації проектів, що ускладнює аналіз і контроль витрат проекту.

Існує цілий ряд методів аналізу і контролю витрат проекту, серед яких особливо популярним останнім часом стає метод освоєного обсягу.

Використання даного методу необхідно для оцінки кількості витрачених ресурсів на заданий момент часу, а також правильної інтерпретації причин відхилень планових даних від фактичних. При проведенні аналізу планових і фактичних показників реалізації проекту формуються висновки, на підставі яких приймаються рішення з оперативного управління суднобудівними або судноремонтними проектами.

Відсутність якісно розробленого та апробованого на практиці аналізу бюджету прямих витрат проекту за допомогою методу освоєного обсягу в суднобудівній галузі зумовлює актуальність даної тематики.

Загальні положення методології методу освоєного обсягу детально розглянуті в працях: Р. М. Вайдмана, М. А. Разу, І. І. Мазур, В. Д. Шапіро, Н. Г. Ольдерогге, Д. З. Милошевича, В. А. Рача, О. Суботін, Е. В. Колосова, Д. А. Новиков, А. В. Цветков, Ю. О. Мірошніченко, Ю. Б. Романютенко.

Метод освоєного обсягу (с англ. *Earned Value Technique, Earned Value Management*) є аналітичною методоло-

гією, що дозволяє оцінити виконання проектних робіт за трьома основним складовими: зміст, строки, вартість. Даний метод варто розглядати не тільки як інструмент моніторингу, але і як інструмент прогнозування та оперативного планування. Метод заснований на використанні ряду числових показників, що розраховуються в результаті реалізації проекту [1].

Б. М. Разу визначає, що метод освоєного обсягу є потужним засобом вимірювання та оцінки проекту, а також інструментом для реалізації зворотного зв'язку в рамках управління проектом. У зв'язку з цим метод освоєного обсягу, по суті, є одним з основних засобів контролю та оперативного управління на стадії реалізації проекту [2, с. 549].

О. Суботін стверджує, що при використанні вище згаданого методу здійснюється порівняння основних і похідних показників освоєного обсягу, що будуються на основі фактичної вартості виконаних робіт (*ACWP – Actual Cost of Work Performed*), кошторисної вартості запланованих робіт (*BCWS – Budgeted Cost of Work Scheduled*), а також освоєного обсягу (*BCWP – Budgeted Cost of Work Performed*) або планової (кошторисної) вартості виконаних робіт. Використання даних показників необхідно для оцінки кількості витрачених ресурсів на заданий момент часу, а також правильної інтерпретації причин відхилень планових від фактичних даних, а саме:

- ✦ відставання за термінами виконання робіт і перевитрат бюджету;
- ✦ відставання за термінами виконання робіт і економію бюджету;
- ✦ випередження графіка виконання робіт і економію бюджету;
- ✦ випередження графіка виконання робіт і перевитрат бюджету [3].

Автор погоджується з науковими думками вчених щодо необхідності використання цього методу, як ефективного інструменту аналізу і контролю проекту в діяльності проектних підприємств і доповнює, що для виявлення причин відхилень витрат необхідно використовувати тривимірну характеристику бюджету проекту «які витрати планували – що витрачено – що зроблено». Також автор звертає увагу, що при використанні методу освоєного обсягу виникають такі обмеження та проблеми, а саме:

1. Застосування методу освоєного обсягу можливе лише тоді, коли базовий план побудований за типом РМВ (*Performance Measurement Baseline*), тобто, як мінімум, повинен бути прописаний часовий графік здійснення витрат за проектом.

2. При використанні методу освоєного обсягу піддаються аналізу і контролю тільки прямі витрати.

3. Виникає розбіжність між освоєним обсягом і фактичними витратами, яка породжується такими факторами:

- ✦ не правильним розрахунком фактичного відсотка виконання незавершених робіт;
- ✦ наявністю кредиторської або дебіторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками;
- ✦ наявністю виконаних і оплачених робіт, не включених до базового плану;
- ✦ зміною масштабу цін на поточну дату порівняно з датою бюджетування проекту.

4. Неможливість оцінки трудовитрат у проекті членів проектної команди, які є співробітниками компанії та отримують фіксовані оклади [1].

Існуючі наукові твердження українських і зарубіжних вчених відображають роль методу освоєного обсягу в управлінні проектною діяльністю підприємств, однак недостатньо розкривають цей метод для аналізу і контролю бюджету прямих витрат на суднобудівних або судноремонтних підприємствах.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання методу освоєного обсягу в проектній діяльності суднобудівельних або судноремонтних заводів, а також формування методичного підходу щодо аналізу і контролю бюджету прямих витрат за допомогою методу освоєного обсягу на прикладі основного елемента проекту «Конструкція корпусу судна».

Діяльність суднобудівного підприємства в сучасних ринкових умовах відзначається особливими рисами функціонування, що характеризується одиночними замовленнями, довгостроковими термінами їх реалізації, значними капіталовкладеннями, а також складним наукоємним технологічним процесом виробництва.

Загальний технологічний процес будівництва і ремонту судна, представляє собою ряд виробничих процесів, що послідовно виконується у різних цехах і з різними організаційними принципами по кожному наявному проекту.

Основою для реалізації суднобудівних або судноремонтних проектів у світовому суднобудуванні є побудова робочої структури проекту (WBS), що формується на основі орієнтації на основні складові судна. Стандартний проект, який виконується за замовленням клієнта, складається з таких основних складових:

- ✦ конструкція корпусу судна;
- ✦ головна механічна установка;
- ✦ електроустановка;
- ✦ система управління та навігації;
- ✦ допоміжні системи;
- ✦ спорядження і меблювання;
- ✦ інтеграція систем;
- ✦ інші послуги зі зборки судна і підтримки [4, с. 85].

З метою планування та збору фактичної інформації щодо вартості проекту будівництва і ремонту судна на суднобудівному підприємстві доцільно використовувати класифікаційну систему SFI Group System. Це міжнародний стандарт, який забезпечує досить функціональну декомпозицію технічної і економічної інформації по судну [5].

Автором розглянуто приклад аналізу другої групи «Конструкція корпусу судна» (*Main Group 2 Hull*) класифікаційної системи SFI, що такі складові:

- ✦ матеріали та головні роботи по корпусу судна (*hull materials, general hull work*);
- ✦ кормова частина корпусу судна (*afterbody*);
- ✦ моторний відсік (*engine area*);
- ✦ вантажний відсік (*cargo area-hull small vessels*);
- ✦ носова частина корпусу судна (*forebody*);
- ✦ палубна рубка і надбудови (*deck houses and superstructures*);
- ✦ облаштування корпусу судна (*hull outfitting*);
- ✦ зовнішні захисні матеріали (*material protection, external*);
- ✦ внутрішні захисні матеріали (*material protection, internal*);
- ✦ інші положення роботи по корпусу судна (*miscellaneous hull work (not standard)*) [6].

Автором наведено приклад аналізу планових і фактичних прямих витрат по основному об'єкту проекту «Конструкція корпусу судна» в табл. 1.

Основні етапи виробничого процесу будівництва корпусу проходить через такі цехи і включають таку роботу:

- ✦ обробка матеріалів корпусу судна (включаючи очищення і розмітку), що відбувається в корпусно-обробному цеху (КОЦ);
- ✦ вузлове, секційне складання і зварювання, що виконуються в складально-зварювальному цеху (ССЦ) і цеху складання блоків (ЦСБ);
- ✦ сталеві складання і зварювання, що відбувається в сталевому цеху (СЦ) [7, с. 48].

У табл. 1 для аналізу умовно представлено 2 групи з 9, що входять до загальної групи «2 Корпус судна».

У наведеному прикладі використовується показник повного бюджету проекту (*Budget at Completion- BAC*), який характеризує суму всіх планових обсягів робіт проекту і підсумкове значення базового плану виконання проекту [2, с. 568]. При аналізі прямих витрат по елементу проекту «Корпус судна» визначено, що повний бюджет дорівнює 6,4 млн грн.

Аналіз освоєного обсягу завжди виконується на звітну дату, що відображає його стан на контрольну дату. При розрахунках освоєного обсягу використовуються початкові оцінки витрат, збережені в базовому плані, і фактичні витрати, що показують, чи знаходяться фактичні витрати в межах бюджету [8, с. 114].

Після того, як показники планових, освоєних обсягів і фактичних витрат на звітну дату визначені (перший квартал), необхідно використовувати ці дані для співставлення рівня витрат, що графічно відображено на рис. 1.

Таблиця 1

Порівняння фактичних та прогнозних значень прямих витрат будівництва корпусу судна

| Основні об'єкти витрат | Групи статей витрат | Обсяг робіт, млн грн | Тривалість, міс. | | | | | СЦ | КОЦ | ССЦ | ЦСБ |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | |
| 21 Кормова частина корпусу судна | Загальна сума прямих витрат на будівництва кормової частини корпусу судна секцій кормової частини судна | 2,4 | 1,2 | 1,2 | | | | | 1,2 | 1,2 | |
| | Сировина та матеріали | | 0,2 | 0,2 | | | | | 0,2 | 0,2 | |
| | Покупні комплектуючі вироби | | 0,2 | 0,2 | | | | | 0,2 | 0,2 | |
| | ТЕВ | | 0,2 | 0,1 | | | | | 0,2 | 0,1 | |
| | Контрагентські роботи | | 0,2 | 0,3 | | | | | 0,2 | 0,3 | |
| | Основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників (у т. ч. податки і резерв відпусток) | | 0,4 | 0,3 | | | | | 0,4 | 0,3 | |
| | Амортизація | | 0,1 | 0,1 | | | | | 0,1 | 0,1 | |
| 20 Матеріали і головні роботи по корпусу судна | Загальна сума прямих витрат на матеріали і головні роботи корпусу судна | 4 | | | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 2,6 | | | 1,4 |
| | Сировина та матеріали | | | | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,5 | | | 0,2 |
| | Комплектуючі вироби | | | | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | | | 0,1 |
| | ТЕВ | | | | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | | | 0,1 |
| | Контрагентські роботи | | | | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,5 | | | 0,3 |
| | Основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників (у т. ч. податки і резерв відпусток) | | | | 0,4 | 0,6 | 0,5 | 1,1 | | | 0,4 |
| | Амортизація | | | | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | | | 0,2 |
| 2 Корпус судна | Загальна сума прямих витрат на будівництва корпусу судна | 6,4 | 1,2 | 1,2 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 2,6 | 1,2 | 1,2 | 1,4 |
| | Сировина та матеріали | | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,5 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| | Комплектуючі вироби | | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,1 |
| | ТЕВ | | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| | Контрагентські роботи | | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,5 | 0,2 | 0,3 | 0,3 |
| | Основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників (у т. ч. податки і резерв відпусток) | | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,6 | 0,5 | 1,1 | 0,4 | 0,3 | 0,4 |
| | Амортизація | | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,2 |
| ВАСк (сума бюджету по будівництву корпусу судна), млн грн | 6,4 | 1,2 | 1,2 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 2,6 | 1,2 | 1,2 | 1,4 | |

| Основні об'єкти витрат | Групи статей витрат | Обсяг робіт, млн грн | Тривалість, міс. | | | | | СЦ | КОЦ | ССЦ | ЦСБ |
|---------------------------------|---------------------|----------------------|------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | |
| Наростаючим підсумком, млн грн | | 1,2 | 2,4 | 3,8 | 5,2 | 6,4 | 2,6 | 3,8 | 5,0 | 6,4 | |
| PV (Плановий обсяг), млн грн | | 3,7 | 1,2 | 1,2 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 2,6 | 1,2 | 1,2 | 1,4 |
| EV (Освоєний обсяг), млн грн | | 2,4 | 1,2 | 1,2 | 0,0 | | | | 1,2 | 1,2 | |
| АС (Фактичні витрати), млн грн. | | 2,9 | 1,2 | 1,2 | 0,5 | | | | 1,2 | 1,7 | |

Джерело: власні розрахунки (розрахунки округлені до десятих).

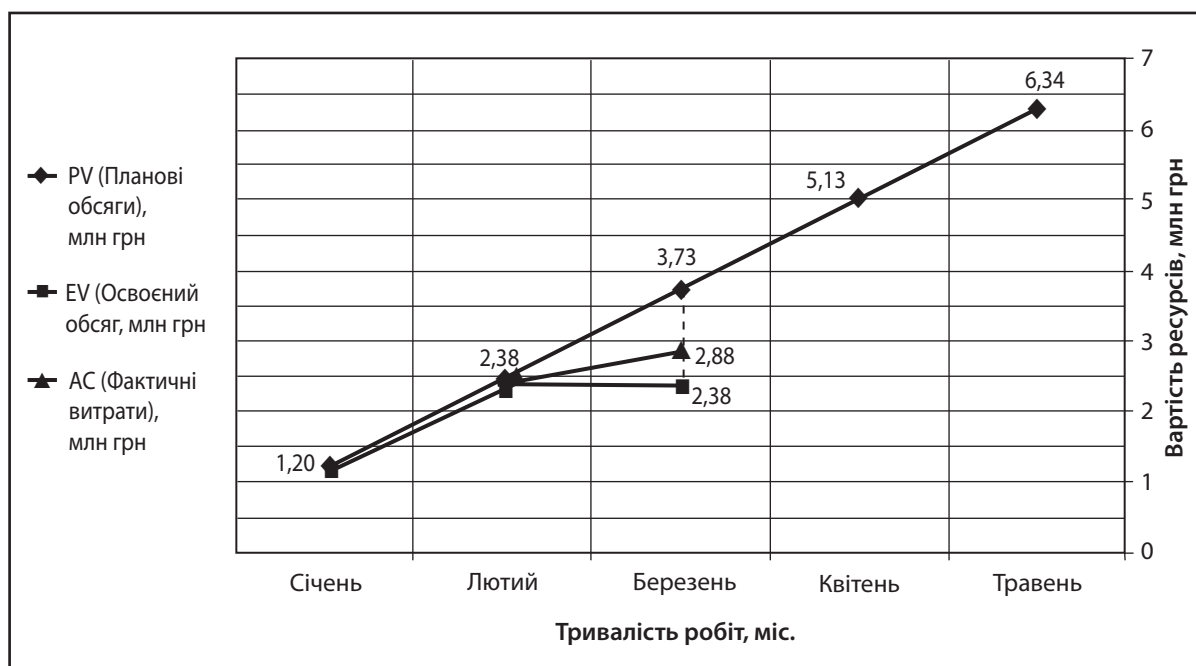


Рис. 1. Графік планового, освоєного обсягу і фактичних прямих витрат по будівництву корпусу судна

На рис. 1 видно, що освоєний обсяг в березні дорівнює 2,38 млн грн, а фактичні витрати складають 2,88 млн грн. Згідно з цими показниками можна зробити висновок про те, що проект вийшов за рамки бюджету, так як показник витрат (АС) перевищує показник освоєного обсягу (EV).

При проведенні детального аналізу прямих витрат будівництва корпусу судна, визначимо поточний стан проекту і його тенденції на основі показників методу освоєного обсягу, а саме:

Відхилення (Variance):

- ✦ відхилення за розкладом по терміну (*Schedule Variance – SV*);
- ✦ відхилення витрат по вартості (*Cost Variance – CV*);
- ✦ відхилення при завершенні (*Variance at Completion – VAC*).

Індекси (Indices):

- ✦ індекс виконання розкладу (*Schedule Performance Index – SPI*);
- ✦ індекс виконання бюджету (*Cost Performance Index – CPI*);
- ✦ індекс необхідної ефективності (*To-complete Performance Index – TCPI*).

Прогнози (Forecast):

- ✦ прогнозна тривалість проекту (*Time estimate at completion – EACt*);
- ✦ прогнозна вартість проекту (*Estimate at completion – EAC*);

- ✦ відхилення по завершенню (*Variance at completion – VAC*) [2, с. 568].

Результати розрахунків відповідних коефіцієнтів оцінки виконання проекту представлені в табл. 2.

Виходячи зі здійснених розрахунків встановлено, що будівництво корпусу судна відстає від календарного графіка робіт, 36 % запланованих робіт не виконано в необхідний термін. Індекс виконання розкладу (*SPI*) показує, що в середньому роботи по будівництву корпусу судна виконувалися з ефективністю 63 %.

Отриманий результат за показником *CV* (відхилення за вартістю) свідчить про те, що прямі витрати проекту по будівництву корпусу на поточну дату на 17,8 % (0,5 млн грн) перевищують плановий бюджет, а *CPI* (індекс виконання вартості) – про те, що з кожної фактичної гривні за планом повинно бути витрачено 83 копійки.

Отриманий результат за показником *TCPI* (індекс необхідної ефективності) свідчить про те, з якою ефективності повинні проводитися подальші роботи з будівництва корпусу судна для виконання бюджету. Для виконання бюджету прямих витрат подальші роботи за проектом мають проводитись з *CPI*, що дорівнює 1,1.

Показник *EAC* (оцінка після завершення) у грошовому виразі показує прогнозу вартість бюджету прямих витрат при завершенні будівництва корпусу судна, що дорівнює 7,68 млн грн при 6,34 млн грн на початок будівни-

Коефіцієнти оцінки проекту будівництва судна з використанням показників методу освоєного обсягу

| Умовні позначення | Показник | Назва | Формула розрахунку | Значення, умовні одиниці |
|-------------------|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------|
| Відхилення | CV | Cost Variance – відхилення за вартістю, млн грн, % | $CV = EV - AC$, $CV\% = (EV - AC) / AC$ | -0,5 млн грн / -17,8 % |
| | SV | Schedule Variance – відхилення за строками, млн грн, % | $SV = EV - PV$, $SV\% = (EV - PV) / PV$ | -1,4 млн грн / -36,1% |
| Індекси | CPI | Cost Performance Index – індекс виконання вартості | $CPI = EV / AC$ | 0,83 |
| | SPI | Schedule Performance Index – індекс виконання строків | $SPI = EV / PV$ | 0,63 |
| Відхилення | VAC | Variance At Completion – відхилення по завершенню | $VAC = BAC - EAC$ | -1,3 |
| Індекси | TCPI | To-complete Performance Index – індекс необхідної ефективності | $TCPI = (BAC - EV) / (BAC - AC)$ | 1,1 |
| Прогнози | EAC | Estimate At Completion – оцінка після завершення (у грошовому вираженні і в кількості місяців або днів до завершення проекту) | $EAC = BAC / CPI$, $EACt = (BAC / SPI) / (BAC / Nt)$ | 7,67 млн грн / 7,8 міс. |

цтва. Якщо темп виконання будівництва корпусу судна буде збережено, то перевитрата бюджету буде дорівнювати 1,3 млн грн. Також додатково можна визначити прогнозу тривалість проекту *EACt*, яка на початок складала 5 міс, а тепер – тривалість будівництва збільшилася. Таким чином, якщо тенденція по виконанню будівництва корпусу судна не зміниться, то проект завершиться на 2,8 місяця пізніше планового терміну. Звичайно, така оцінка є приблизною, але вона відображає об'єктивну ситуацію. Для уточнення оцінки (*EAC* і *EACt*) після завершення проекту необхідно використовувати розрахунок за моделлю, побудованою з урахуванням отриманих фактичних витрат і залишку робіт згідно календарного плану.

ВИСНОВКИ

За результатами аналізу наведеного прикладу об'єкта проекту «Конструкція корпусу судна» встановлено необхідність застосування на підприємствах суднобудівної галузі аналізу і контролю бюджету прямих витрат проекту з використанням методу освоєного обсягу. У наведеному прикладі розраховано основні показники освоєного обсягу, що допомагають виявляти причини відхилень між плановими і фактичними витраченими ресурсами на заданий момент часу, а саме:

- ✦ відставання за термінами виконання робіт і перевитрат бюджету;
- ✦ відставання за термінами виконання робіт і економію бюджету;
- ✦ випередження графіка виконання робіт і економію бюджету;
- ✦ випередження графіка виконання робіт і перевитрат бюджету.

Отримавши значення оцінок відхилень, індексів і прогнозів, автором не встановлено, наскільки критичні такі показники, оскільки представлені в літературі існуючі підходи не містять рекомендацій стосовно встановлення меж допустимих відхилень показників і рекомендацій щодо їх усунення. Необхідно на підставі узагальнення попередніх розрахунків відхилень часу і витрат за проектами визначи-

ти їх вплив на результати реалізації проекту та розробити відповідні заходи для їх усунення.

У подальших дослідженнях автор планує проаналізувати критичні відхилення проекту, а також розробити класифікацію відхилень витрат у взаємозв'язку з терміном виконання проекту. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Мірошніченко Ю. О. Проблеми використання методу освоєного обсягу при моніторингу ходу виконання проектних дій / Ю. О. Мірошніченко, Ю. Б. Романютенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28244/1/Myroshnychenko.Romanutenko.pdf>
2. Управление проектом. Основы проектного управления : учебник / [Т. М. Бронникова, Б. М. Разу, С. А. Титов, Ю. В. Якутин] ; под ред. проф. М. Л. Разу. – М : КНОРУС, 2006. – 768 с.
3. Субботин О. Контроль бюджета проекта по графикам «освоенного объема» / О. Субботин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osp.ru/cio/2002/11/172367/>
4. Капустин В. Н. Проблемы внедрения ERP-систем в судостроении / В. Н. Капустин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://share.auditory.ru/2007/Anastasia>
5. Касаткина Н. В. Бюджетирование на судостроительном предприятии как фактор повышения его конкурентоспособности / Н. В. Касаткина, А. Н. Шамрай [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vonmu/2010_31/files/3116.pdf
6. Maritime Suppliers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.maritime-suppliers.com/specification/technicalspec.aspx>
7. Мацкевич В. Д. Сборка и сварка корпусов судов / В. Д. Мацкевич. – Л. : Судостроение, 1968. – 402 с.
8. Куправа Т. А. Управление проектами. Вводный курс : учеб. пособие / Т. А. Куправа. – М. : Изд-во РУДН, 2008. – 121 с.

Науковий керівник – Бабина О. Є., кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки і менеджменту Київської державної академії водного транспорту ім. Гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

REFERENCES

Bronnikova, T. M., Razu, B. M., and Titov, S. A. *Upravlenie proektom. Osnovy proektnogo upravleniia* [Project management. Fundamentals of project management]. M: KNORUS, 2006.

Kapustin, V. N. "Problemy vnedreniia ERP-sistem v sudostroenii" [Problems of implementation of ERP-systems in shipbuilding]. <http://share.auditory.ru/2007/Anastasia>

Kasatkina, N. V., and Shamray, A. N. "Biudzhetrovanie na sudostroitelnom predpriatii kak faktor povysheniia ego konkurentosposobnosti" [Budgeting shipyard as a factor to improve its competitiveness]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vonmu/2010_31/files/3116.pdf

Kuprava, T. A. *Upravlenie proektami. Vvodnyy kurs* [Project Management. Introductory course]. Moscow: RUDN, 2008.

Maritime Suppliers. <http://www.maritime-suppliers.com/specification/technicalspec.aspx>

Matskevich, V. D. *Sborka i svarka korpusov sudov* [Assembly and welding of ship hulls]. L.: Sudostroenie, 1968.

Miroshnychenko, Yu. O., and Romaniutenko, Yu. B. "Problemy vykorystannia metodu osvoinoho obsiahu pry monitorynhu khodu vykonannia proektnykh dii" [Problems using earned value method in monitoring the implementation of project activities]. <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28244/1/Myroshnychenko.Romaniutenko.pdf>

Subbotin, O. "Kontrol biudzheta proekta po grafikam «osvoennogo obema»" [Control of the project budget, timelines "earned value"]. <http://www.osp.ru/cio/2002/11/172367/>

УДК 330.115:658.1

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ПРИ ЇХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

© 2014 БІДЮК П. І., ОМЕЛЬЧЕНКО О. С., ЛЮБАР В. Ю.

УДК 330.115:658.1

Бідюк П. І., Омельченко О. С., Любар В. Ю. Інтегральне оцінювання підприємств машинобудування при їх реструктуризації

Розглянуто проблему інтегрального оцінювання підприємств машинобудування як складової реструктуризації. Визначено роль і місце інтегрального оцінювання при плануванні і здійсненні реструктуризації. Виконано аналіз сутності і задач діагностування стану і загрози банкрутства, оцінювання конкурентоспроможності, перспективності, санаційної спроможності та інших інтегральних показників підприємств. Запропоновано нечіткі модель і матричний метод інтегрального оцінювання підприємства, особливістю яких є: формування правил на основі галузевої квазістатистики та їх корегування на основі результатів застосування і середньогалузевих показників; побудова правил і функцій належності за гістограмами з врахуванням їх загального вигляду та співвідношення середніх і пікових значень; відбір найінформативніших базових показників на основі їх кореляції між собою і впливу на інтегральний показник; можливість застосування методу для різних інтегральних і базових показників. Наведено результати застосування моделі і методу для оцінювання загрози банкрутства, конкурентоспроможності і перспективності окремих підприємств машинобудування.

Ключові слова: підприємства машинобудування, реструктуризація, інтегральне оцінювання, конкурентоспроможність.

Табл.: 10. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 13.

Бідюк Петро Іванович – доктор технічних наук, професор, професор кафедри математичних методів системного аналізу, Інститут прикладного системного аналізу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» (НТУУ «КПІ») (пр. Перемоги, 37, корп. 14, Київ, 03056, Україна)

Омельченко Ольга Сергіївна – асистент, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

Любар Вадим Юрійович – студент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

УДК 330.115:658.1

Бидюк П. И., Омельченко О. С., Любар В. Ю. Интегральное оценивание предприятий машиностроения при их реструктуризации

Рассмотрена проблема интегральной оценки предприятий машиностроения как составляющей реструктуризации. Определены роль и место интегральной оценки при планировании и осуществлении реструктуризации. Выполнен анализ сущности и задач диагностики состояния и угрозы банкротства, оценки конкурентоспособности, перспективности, санационной способности и других интегральных показателей предприятий. Предложены нечеткие модель и матричный метод интегральной оценки предприятия, особенностью которых является: формирование правил на основе отраслевой квазистатистики и их коррекция на основе результатов применения и среднеотраслевых показателей; построение правил и функций принадлежности по гистограммам с учетом их общего вида и соотношения средних и пиковых значений; отбор наиболее информативных базовых показателей на основе их корреляции между собой и влияния на интегральный показатель; возможность применения метода для разных интегральных и базовых показателей. Приведены результаты применения модели и метода для оценки угрозы банкротства, конкурентоспособности и перспективности отдельных предприятий машиностроения.

Ключевые слова: предприятия машиностроения, реструктуризация, интегральное оценивание, конкурентоспособность.

Табл.: 10. **Формул.:** 2. **Библ.:** 13.

Бидюк Петр Иванович – доктор технических наук, профессор, профессор кафедры математических методов системного анализа, Институт прикладного системного анализа Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт» (НТУУ «КПИ») (пр. Победы, 37, корп. 14, Киев, 03056, Украина)

Омельченко Ольга Сергеевна – ассистент, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

Любар Вадим Юрьевич – студент, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

UDC 330.115:658.1

Bidyuk Petro I., Omelchenko Olga S., Lubar Vadym Yu. Integral Evaluation of Engineering Enterprises during their Restructuring

The problem of integral evaluation of engineering enterprises as part of the restructuring process was examined. The role and place of integral evaluation in planning and implementing of the restructuring were defined. The analysis of the nature and objectives of diagnostic of the state and the threat of bankruptcy was carried out, the evaluation of competitiveness, prospects, sanation abilities and other integral indicators of enterprises. A fuzzy model and the matrix method of integral evaluation of the enterprise were proposed and they are characterized by: forming rules based on industry quasi statistics and their correction based on the application and the industry average; construction rules and membership functions for histograms based on their general form and the ratio of average and peak values; selection of the most informative benchmarks based on their correlation with each other and influence the integral index; possibility of using different integral and benchmarks. The results of using the model and the method for evaluating the threat of bankruptcy, competitiveness and prospects of certain engineering enterprises were provided.

Key words: enterprise engineering, restructuring, integral evaluation, competitiveness.

Tabl.: 10. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 13.

Bidyuk Petro I. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Professor of the Department of Mathematical Methods of System Analysis, Institute for Applied Systems Analysis of National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute" (NTU "KPI") (pr. Peremogy, 37, korp. 14, Kyiv, 03056, Ukraine)

Omelchenko Olga S. – Assistant, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

Lubar Vadym Yu. – Student, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

REFERENCES

Bronnikova, T. M., Razu, B. M., and Titov, S. A. *Upravlenie proektom. Osnovy proektnogo upravleniia* [Project management. Fundamentals of project management]. M: KNORUS, 2006.

Kapustin, V. N. "Problemy vnedreniia ERP-sistem v sudostroenii" [Problems of implementation of ERP-systems in shipbuilding]. <http://share.auditory.ru/2007/Anastasia>

Kasatkina, N. V., and Shamray, A. N. "Biudzhetrovanie na sudostroitelnom predpriatii kak faktor povysheniia ego konkurentosposobnosti" [Budgeting shipyard as a factor to improve its competitiveness]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vonmu/2010_31/files/3116.pdf

Kuprava, T. A. *Upravlenie proektami. Vvodnyy kurs* [Project Management. Introductory course]. Moscow: RUDN, 2008.

Maritime Suppliers. <http://www.maritime-suppliers.com/specification/technicalspec.aspx>

Matskevich, V. D. *Sborka i svarka korpusov sudov* [Assembly and welding of ship hulls]. L.: Sudostroenie, 1968.

Miroshnychenko, Yu. O., and Romaniutenko, Yu. B. "Problemy vykorystannia metodu osvoinoho obsiahu pry monitorynhu khodu vykonannia proektnykh dii" [Problems using earned value method in monitoring the implementation of project activities]. <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28244/1/Myroshnychenko.Romaniutenko.pdf>

Subbotin, O. "Kontrol biudzheta proekta po grafikam «osvoennogo obema»" [Control of the project budget, timelines "earned value"]. <http://www.osp.ru/cio/2002/11/172367/>

УДК 330.115:658.1

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ПРИ ЇХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

© 2014 **БІДЮК П. І., ОМЕЛЬЧЕНКО О. С., ЛЮБАР В. Ю.**

УДК 330.115:658.1

Бідюк П. І., Омельченко О. С., Любар В. Ю. Інтегральне оцінювання підприємств машинобудування при їх реструктуризації

Розглянуто проблему інтегрального оцінювання підприємств машинобудування як складової реструктуризації. Визначено роль і місце інтегрального оцінювання при плануванні і здійсненні реструктуризації. Виконано аналіз сутності і задач діагностування стану і загрози банкрутства, оцінювання конкурентоспроможності, перспективності, санаційної спроможності та інших інтегральних показників підприємств. Запропоновано нечіткі модель і матричний метод інтегрального оцінювання підприємства, особливістю яких є: формування правил на основі галузевої квазістатистики та їх корегування на основі результатів застосування і середньогалузевих показників; побудова правил і функцій належності за гістограмами з врахуванням їх загального вигляду та співвідношення середніх і пікових значень; відбір найінформативніших базових показників на основі їх кореляції між собою і впливу на інтегральний показник; можливість застосування методу для різних інтегральних і базових показників. Наведено результати застосування моделі і методу для оцінювання загрози банкрутства, конкурентоспроможності і перспективності окремих підприємств машинобудування.

Ключові слова: підприємства машинобудування, реструктуризація, інтегральне оцінювання, конкурентоспроможність.

Табл.: 10. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 13.

Бідюк Петро Іванович – доктор технічних наук, професор, професор кафедри математичних методів системного аналізу, Інститут прикладного системного аналізу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» (НТУУ «КПІ») (пр. Перемоги, 37, корп. 14, Київ, 03056, Україна)

Омельченко Ольга Сергіївна – асистент, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

Любар Вадим Юрійович – студент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

УДК 330.115:658.1

Бидюк П. И., Омельченко О. С., Любар В. Ю. Интегральное оценивание предприятий машиностроения при их реструктуризации

Рассмотрена проблема интегральной оценки предприятий машиностроения как составляющей реструктуризации. Определены роль и место интегральной оценки при планировании и осуществлении реструктуризации. Выполнен анализ сущности и задач диагностики состояния и угрозы банкротства, оценки конкурентоспособности, перспективности, санационной способности и других интегральных показателей предприятий. Предложены нечеткие модель и матричный метод интегральной оценки предприятия, особенностью которых является: формирование правил на основе отраслевой квазистатистики и их коррекция на основе результатов применения и среднеотраслевых показателей; построение правил и функций принадлежности по гистограммам с учетом их общего вида и соотношения средних и пиковых значений; отбор наиболее информативных базовых показателей на основе их корреляции между собой и влияния на интегральный показатель; возможность применения метода для разных интегральных и базовых показателей. Приведены результаты применения модели и метода для оценки угрозы банкротства, конкурентоспособности и перспективности отдельных предприятий машиностроения.

Ключевые слова: предприятия машиностроения, реструктуризация, интегральное оценивание, конкурентоспособность.

Табл.: 10. **Формул.:** 2. **Библ.:** 13.

Бидюк Петр Иванович – доктор технических наук, профессор, профессор кафедры математических методов системного анализа, Институт прикладного системного анализа Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт» (НТУУ «КПИ») (пр. Победы, 37, корп. 14, Киев, 03056, Украина)

Омельченко Ольга Сергеевна – ассистент, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

Любар Вадим Юрьевич – студент, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

UDC 330.115:658.1

Bidyuk Petro I., Omelchenko Olga S., Lubar Vadym Yu. Integral Evaluation of Engineering Enterprises during their Restructuring

The problem of integral evaluation of engineering enterprises as part of the restructuring process was examined. The role and place of integral evaluation in planning and implementing of the restructuring were defined. The analysis of the nature and objectives of diagnostic of the state and the threat of bankruptcy was carried out, the evaluation of competitiveness, prospects, sanation abilities and other integral indicators of enterprises. A fuzzy model and the matrix method of integral evaluation of the enterprise were proposed and they are characterized by: forming rules based on industry quasi statistics and their correction based on the application and the industry average; construction rules and membership functions for histograms based on their general form and the ratio of average and peak values; selection of the most informative benchmarks based on their correlation with each other and influence the integral index; possibility of using different integral and benchmarks. The results of using the model and the method for evaluating the threat of bankruptcy, competitiveness and prospects of certain engineering enterprises were provided.

Key words: enterprise engineering, restructuring, integral evaluation, competitiveness.

Tabl.: 10. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 13.

Bidyuk Petro I. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Professor of the Department of Mathematical Methods of System Analysis, Institute for Applied Systems Analysis of National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute" (NTU "KPI") (pr. Peremogy, 37, korp. 14, Kyiv, 03056, Ukraine)

Omelchenko Olga S. – Assistant, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

Lubar Vadym Yu. – Student, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

Аналіз діяльності підприємств машинобудування показав, що їх адаптація до ринкових умов не завершилася, а ефективна система господарювання тільки формується. Важкий стан значної частини підприємств говорить не лише про їх економічне, а й уможливує юридичне банкрутство. Здатність запобігти цьому підприємствам забезпечує реструктуризація – ефективний інструмент адаптації, здійснення якої визначається потенціалом підприємства, станом і прогнозом розвитку бізнес-середовища.

Прийняття рішень щодо реструктуризації підприємства базується на результатах фінансово-економічного аналізу його діяльності. Визначення її доцільності вимагає використання інструментів оцінювання стану та потенціалу підприємства, виявлення і аналізу впливу чинників, які стримують його розвиток. Для цього потрібно діагностувати стан, виявити негативні тенденції і розробити заходи з усунення їх причин. Визначення і деталізація стратегії реструктуризації базуються на оцінках її економічних результатів з урахуванням ризиків та інтегральних характеристик підприємства.

Виникає потреба у розробці моделей, методів і рекомендацій з управління підприємством, які зможуть оздоровити підприємство і забезпечити його сталий розвиток. Для реалізації такого управління підприємства повинні здійснювати перманентне діагностування стану і загрози банкрутства, оцінювати конкурентоспроможність, перспективність, потенціал і санаційну спроможність, а також, за потреби, планувати і здійснити ефективну реструктуризацію. Тому розроблення моделей і методів діагностування та аналізу інтегральних показників діяльності є актуальним.

1. Реструктуризація та інтегральне оцінювання. У ринкових умовах менеджери підприємств мають розглядати всі можливі стани внутрішнього і варіанти розвитку зовнішнього бізнес-середовища. І прийняття рішень щодо реструктуризації не є винятком. Загалом вирішення проблем реструктуризації включає [1 – 4]: постійний аналіз стану, загрози банкрутства, потенціалу та санаційної спроможності підприємства; формування і оцінювання альтернативних сценаріїв ведення діяльності з урахуванням ризиків; прийняття рішень щодо вибору оптимального сценарію.

Саме комплексний цільовий аналіз стану підприємства забезпечує виявлення проблем, вирішення яких нормалізує функціонування і усуває перепони для розвитку. За його результатами оцінюється доцільність реструктуризації і напрацьовуються рекомендації щодо її форм та інструментів.

Оскільки цілі та показники діяльності різні для різних підприємств, потрібна методика, що дозволяє користувачам вибирати чинники та інтегральні показники. Нормування показників, які характеризують окремі аспекти діяльності підприємства, наприклад використання оцінок поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності [5], у більшості випадків не дозволяє однозначно характеризувати його стан. Таких показників багато, і змінюються вони найчастіше різнонаправлено. Щоб приймати рішення, крім кількісних показників, важливо знати, наскільки гарні їх значення і чи прийнятні вони, логічно пов'язати їх з ризиком банкрутства. Тому для оцінювання стану підприємства сьогодні використовуються комплексні (інтегральні) показники.

Для планування і управління реструктуризацією потрібно розробити відповідні моделі, методи і методики оцінювання інтегральних показників. Для цього розглянемо їх місце в широкому спектрі досліджень реструктуризації.

Вирішення проблем реструктуризації має забезпечити прийняття ефективних рішень щодо її стратегії, виду і комплексу заходів, розподілу ресурсів між напрямками діяльності, формування відповідної організаційно-функціональної і виробничо-технологічної структур підприємства. Виникає потреба в моделях і методах оцінювання стратегічних напрямів і рішень, аналізу і вибору джерел ресурсів, перерозподілу ресурсів між напрямками, сферами діяльності і підрозділами, тощо. Для прийняття рішень необхідно оцінити економічні результати можливих варіантів і пов'язані з ними ризики. Це, у свою чергу, передбачає потребу в моделях і методах аналізу умов реалізації стратегії реструктуризації. Тому методичний підхід до планування і управління реструктуризацією доцільно базувати на таких положеннях:

1) для описання зовнішнього бізнес-середовища і вибору стратегій розвитку підприємства і реструктуризації використовується PETS-модель;

2) зазначені стратегії визначаються за допомогою нечіткого методу на основі інтегральних показників конкурентоспроможності, перспективності;

3) основу планування реструктуризації складає сценарний підхід;

4) сценарії реструктуризації оцінюються на основі концепції EVA;

5) для оцінювання результатів реструктуризації використовуються методики оцінювання інвестиційних проектів з урахуванням ризиків на основі концепції приведеної (PV) і чистої сучасної (NPV) вартості інвестицій;

6) оптимізація співвідношення напрямів діяльності підприємства за максимальним результатом їх сукупної діяльності за визначення критерієм;

7) для оптимізації структурних змін підприємства використовується модель розподілу інвестицій між напрямками діяльності на основі сценарного підходу і методик визначення рентабельності діяльності, втрат і ризиків;

8) критерієм доцільності заходів реструктуризації є зменшення витрат на здійснення діяльності або одержання прибутку за рахунок їх реалізації.

У методологічному плані оцінювання і вибір стратегії, виду і заходів реструктуризації зводиться до аналізу її інвестиційних проектів [6]. З відомих підходів, таких як оцінювання приведених витрат, коефіцієнта абсолютної ефективності інвестицій і дисконтування грошових потоків перевага надана останньому у формі порівняльної ефективності інвестицій NPV. Урахування коригування на ставку дисконту при оцінюванні результатів реструктуризації з використанням грошових потоків викликано ймовірнісним характером вихідних даних для прогнозування результатів діяльності підприємства, обумовлених інфляцією, фінансовими ризиками та іншими чинниками.

Планування реструктуризації базується на моделях вибору з набору регламентованих схем діяльності тієї, що гарантує найкращі результати, а пов'язані з її реалізацією ризики прийнятні [7]. Основу зазначених схем складуть сценарії – розгорнуті в часі послідовності подій чи станів у процесі вирішення проблем реструктуризації, що не суперечать законодавству і логіці діяльності. Сценарії оцінюються ймовірністю реалізації, економічними результатами, витратами і ризиками, пов'язаними з їх реалізацією.

Якщо забезпечити можливість переходу з раніше вибраного сценарію на інший у випадку появи важливої інфор-

мації, можна застосовувати економіко-математичні методи, враховувати зміни у законодавстві і бізнес-середовищі.

Кризу розумніше обійти, а не побороти. Потрібна система ефективного безкризового управління, а не просто включення етапу розроблення і реалізації заходів щодо запобігання кризам. Вибудовується цілісний підхід до реструктуризації підприємства на основі економіко-математичних моделей, що враховують його специфіку. Ці моделі й відповідні методи, набір сценаріїв і та інших засобів реструктуризації формують її організаційно-економічне забезпечення. Воно використовується механізмом реструктуризації для визначення і деталізації стратегії у контурі управління, етапи і підетапи якого, завдання і відповідні методи, методики і моделі їх виконання наведені в *табл. 1*.

Як можна побачити, інтегральне оцінювання є важливою ланкою визначення доцільності, планування і здійснення реструктуризації підприємств.

2. Існуючі підходи до інтегрального оцінювання. Звичайно формальні моделі діагностування будуються з використанням системи найбільш інформативних базових показників підприємства, на основі якої визначається клас, до якого належить його поточний стан. Використовуються статистичні методи, підхід А. Уолла [8], дискримінантний аналіз [9], «якісний» підхід Аргенті, які досить швидко набули поширення у багатьох країнах. Однак досвід показав, що їм притаманна низка недоліків [10]. Підходи, побудовані на згортці показників, що характеризують окремі аспекти діяльності підприємства, виявилися надто залежними від рішень експерта і не стабільними до варіацій у вихідних даних. Інші класичні методи діагностування – кластерний аналіз, дерева рішень, імітаційне моделювання та байєсівські мережі – виявилися занадто чутливими до повноти і чіткості вихідних даних.

Щоб урахувати специфіку підприємства і статистику споріднених підприємств у країнах зі стабільною економікою, перейшли до порівняльного аналізу підприємств і нечіткої класифікації їх стану за рівнем окремих показників. Нечіткі методи добре зарекомендували себе на практиці, продемонструвавши досить високу точність класифікації, однак відмінності у структурі, механізмах функціонування і умовах діяльності вітчизняних підприємств роблять ризикованим прийняття рішення на основі лише їх результатів. Тому для підвищення точності результатів залишається лише комплексно використовувати декілька моделей або розробити адаптовані до вітчизняних умов моделі і методи діагностування.

В останньому випадку для комплексного аналізу діяльності підприємств можна використовувати матричний метод [11]. У ньому поєднані нечітко-множинна класифікація окремих параметрів на основі квазістатистики, згортка їх поточних рівнів для визначення інтегральної оцінки стану, що забезпечує, крім того, можливість налаштування методу на специфіку підприємства.

У праці [10] авторами запропонований варіант матричного методу для загального аналізу стану і загрози банкрутства підприємств. У ньому представницька статистика банкрутств верифікується по відношенню до банкрутства конкретного підприємства з урахуванням галузі, країни й періоду часу, за який проводиться аналіз, якісних і кількісних оцінок. Для цього закладено вибір базових показників, уточнено спосіб їх класифікації і реалізована можливість змінювати вирішальні правила класифікації за результатами застосування з урахуванням галузевої специфіки.

Але досвід його застосування для інтегрального оцінювання підприємств машинобудування показав, що метод вимагає модифікації, спрямованої на надання йому здат-

Таблиця 1

Завдання етапів реструктуризації і засоби їх виконання

| Підетапи | Методи, методики, моделі |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Етап 1. Діагностування</i> | |
| 1) Визначення і аналіз базових показників | Методики аналізу |
| 2) Інтегральне діагностування | Нечіткий метод інтегрального оцінювання |
| <i>Етап 2. Проектно-підготовчий</i> | |
| 1) Оцінка доцільності реструктуризації | Метод вагових коефіцієнтів |
| <i>Етап 3. Планування реструктуризації</i> | |
| 1) Визначення стратегії розвитку підприємства | 1) PETS-модель; 2) SWOT-аналіз; 3) нечіткий метод інтегрального оцінювання; 4) модель Shell/DDM. |
| 2) Уточнення виду реструктуризації | Матриця вибору виду реструктуризації |
| 3) Уточнення організаційно-структурних змін взаємодіючих підприємств | Матриця вибору способу організаційно-структурних змін |
| 4) Розподіл інвестицій між напрямками діяльності і уточнення сценарію | 1) набір сценаріїв реструктуризації; 2) нечіткий метод оцінювання результатів і ризиків інвестування реструктуризації; 3) метод розподілу інвестицій. |
| 5) Уточнення заходів | Методики оцінювання заходів (аутсорсингу та ін.). |
| <i>Етап 4. Здійснення реструктуризації</i> | |
| 1) Контроль і діагностування | Нечіткий метод інтегрального оцінювання |
| 2) Коригування | Методи, методики і моделі підетапів 2 – 4 етапу 3 |
| <i>Етап 5. Оцінювання реструктуризації</i> | |
| 1) Аналіз результатів реструктуризації | 1) методики аналізу; 2) нечіткий метод оцінювання |

ності: раціонально поєднувати вплив галузевої специфіки і унікальних особливостей підприємства; зменшити вплив експертних оцінок; опрацювати різні інтегральні і базові показники; обробляти галузеву квазістатистику на основі гістограм з врахуванням їх особливостей.

3. Постановка проблеми. Необхідно розробити нечіткі моделі та метод інтегрального оцінювання стану, загрози банкрутства, конкурентоспроможності та перспективності підприємства і напрацювати рекомендації з його реалізації в реальних умовах з урахуванням регулюючих документів, галузевих особливостей і специфіки підприємства.

При цьому моделі та методи мають задовольняти таким вимогам:

- ✦ правила формуються на основі галузевої квазістатистики і коригуються на основі результатів застосування і середньогалузевих показників;
- ✦ правила і функції належності будуються за гістограмами з урахуванням їх загального вигляду та співвідношення середніх і пікових значень;
- ✦ найінформативніші базові показники відбираються на основі їх кореляції між собою і впливу на інтегральний показник;
- ✦ метод можна застосувати для різних інтегральних і базових показників.

4. Метод інтегрального оцінювання підприємства на основі нечіткої логіки. Опис модифікованого методу ілюструємо на даних ПАТ «КЦКБА» [12].

Еман 1. Введення нечіткості (лінгвістичних змінних і множин значень).

Крок 1. Вводимо поширені результуючі лінгвістичні змінні за працею [11]:

E «Стан підприємства», що має 5 значень – нечітких підмножин станів: E_1 – «граничного неблагополуччя»; E_2 – «неблагополуччя»; E_3 – «середньої якості»; E_4 – «відносно благополуччя»; E_5 – «граничного благополуччя»;

G «Ризик банкрутства», що має п'ять значень – нечітких підмножин G_1, G_2, G_3, G_4, G_5 з «граничним», «високим», «середнім», «низьким» і «незначним» ступенем ризику банкрутства відповідно. Їх інтерпретують катастрофічними, кризовими, незадовільними, задовільними і стабільними класами станів. Носій множини G – показник ступеня ризику банкрутства $g \in [0, 1]$.

Крок 2. Вводимо базові лінгвістичні змінні та нечіткі підмножини. Для кожного фінансового чи управлінського показника X_i задається лінгвістична змінна B_i «Рівень показника X_i » на таких термах-множинах значень: B_{i1} – «дуже низький рівень X_i »; B_{i2} – «низький рівень X_i »; B_{i3} – «середній рівень X_i »; B_{i4} – «високий рівень X_i »; B_{i5} – «дуже високий рівень X_i ».

Еман 2. Підготовка і аналіз вихідних даних.

Крок 1. Формування сукупності $X = \{x_1, x_2, \dots, x_k\}$ показників підприємства. Значення показників вибираються за даними звітності. Розраховані за даними форм № 1 та № 2 [12] значення відібраних за результатами етапу 1 базових показників ПАТ «КЦКБА» за 2012 р. зведені в *табл. 4, 8 і 9.*

Крок 2. Збір і впорядкування даних підприємств галузі.

Крок 3. Відбір мінімальної, достатньої для діагностування підмножини показників підприємства: визначення коефіцієнтів кореляції між показниками множини X і відсіювання з кожної групи показників, коефіцієнти кореляції яких з показником-представником групи, перевищує порогове значення (звичайно 0.8).

Так, для оцінювання загрози банкрутства відібрані базові показники, класифікатори значень яких для 2012 р. наведені в *табл. 2.*

Еман 3. Побудова нечіткої моделі оцінювання стану підприємства.

Крок 1. Аналіз зібраних на етапі 2 галузевих даних. Будуються гістограми $G = \{X, N, \Delta, Z\}$, де N і Δ – число кроків і крок гістограми відповідно, $X = [x_{\min}, x_{\max}]$ – інтервал аналізу носія, Z – вектор розмірністю $1 \times N$ – числа попадань значень показників підприємств галузі у відповідний стовпець гістограми.

Крок 2. Класифікація ступенів ризику банкрутства. Значенням g і x_i результуючої G і базових $X_i, i = 1, \dots, N$, лінгвістичних змінних експерт зіставляє трапецієвидні функції їх належності нечітким підмножинам. Функції задаються параметрами b_1, b_4 і b_2, b_3 – абсцисами відповідно нижньої і верхньої основ трапеції. Це дозволяє визначити рівень впевненості або ступінь довіри $\mu_i(x)$ при поділі значень x базових показників X_i між підмножинами B_{i1}, \dots, B_{i5} . Параметри b_1, b_2, b_3, b_4 задаються для підмножини B_{i1} , а для інших достатньо задати b_3, b_4 , оскільки b_1, b_2 визначаються на основі попередніх значень.

Функції для $X_i, i = 1, \dots, N$, будуються на основі відповідних гістограм. Визначаються вузлові точки: $f_1(f_5)$ – мінімальне (максимальне) значення X_i ; f_3 – значення, якому відповідає пік гістограми, або середнє значення; $f_2(f_4)$ – значення, якому відповідає пік гістограми на інтервалі від f_1 до f_3 (від f_3 до f_5), або середнє значення на тому ж інтервалі. Інтервали впевненості між вузловими точками f_i та f_{i+1} визначаються як $0,6 \cdot n_1 \cdot |f_{i+1} - f_i| / (n_1 + n_2)$ – праворуч від f_i та $0,6 \cdot n_2 \cdot |f_{i+1} - f_i| / (n_1 + n_2)$ – ліворуч від f_{i+1} . Тут n_1 і n_2 – число попадань значень показників підприємств галузі у відповідно ліву і праву половину інтервалу від f_i до f_{i+1} . Уся інша складова інтервалу від f_i до f_{i+1} становить зону невпевненості експерта. Побудовані для аналізу діяльності за 2012 р. за звітними даними 30 підприємств машинобудування функції належності поточних значень x базових показників $X_i, i = 1, \dots, N$, підмножинам B_{i1}, \dots, B_{i5} наведені в *табл. 2.*

Для класифікації значень g показника ступеня ризику часто використовують функції належності, наведені у праці [11] (*табл. 3.*)

Крок 3. Надається інформація щодо правдоподібності та адекватності отриманих класифікаторів і здійснюється його переконфігурування згідно з рекомендаціями аналітиків і керівників відділів.

Еман 4. Розрахунки для базових показників.

Крок 1. Введення значимості. Традиційно рівень r_i значимості для аналізу показника X_i приймаємо $2(N - i + 1) / (N + 1)N$ або $1/N$, якщо переваг немає.

Крок 2. Розпізнавання рівня показників на основі класифікаторів. Для поточних значень x конкретного підприємства обчислюються рівні λ_{ij} за допомогою визначених експертами функцій належності значень базового показника $X_p, i = 1, \dots, N$, до множини B_{ij} . Для зведених у *табл. 4* поточних даних базових показників ПАТ «КЦКБА», які впливають на оцінку загрози банкрутства, результат класифікації наведений у тій самій таблиці.

Еман 5. Визначення інтегрального показника.

Крок 1. Визначення ступеня g ризику банкрутства за допомогою формул [11]:

$$g = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij}, \quad (1)$$

Функції належності для класифікації базових показників за 2012 р.

| Показник | Класифікатор | | | | |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | Дуже низький | Низький | Середній | Високий | Дуже високий |
| Коефіцієнт $K_{авт}$ автономії | $-\infty, -\infty,$ $-0,77, -0,67$ | $-0,344,$ $0,007$ | $0,48,$ $0,68$ | $0,866,$ $0,941$ | $+\infty, +\infty$ |
| Коефіцієнт $K_{пл}$ поточної ліквідності | $-\infty, -\infty,$ $2,528, 3,27$ | $5,498,$ $7,727$ | $17,753,$ $28,894$ | $42,82,$ $50,247$ | $+\infty, +\infty$ |
| Коефіцієнт забезпеченості активів $K_{звк}$ власними коштами | $-\infty, -\infty,$ $1,528, 2,27$ | $4,498,$ $6,727$ | $16,753,$ $27,894$ | $41,82,$ $49,247$ | $+\infty, +\infty$ |
| Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE) | $-\infty, -\infty,$ $-0,8, -0,52$ | $-0,233,$ $-0,106$ | $0,055,$ $0,106$ | $0,305,$ $0,585$ | $+\infty, +\infty$ |
| Коефіцієнт $K_{ал}$ абсолютної ліквідності | $-\infty, -\infty,$ $0,701, 0,916$ | $5,283,$ $8,087$ | $8,087,$ $11,106$ | $15,796,$ $16,011$ | $+\infty, +\infty$ |
| Коефіцієнт $K_{оа}$ оборотності активів | $-\infty, -\infty,$ $0,258, 0,464$ | $0,897,$ $1,268$ | $1,639,$ $1,763$ | $2,227,$ $2,722$ | $+\infty, +\infty$ |

Таблиця 3

Класифікація ступеня ризику банкрутства

| Інтервал значень | Класифікація рівня g | Ступінь впевненості (функція належності) |
|-------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------|
| $0 \leq g \leq 0.15$ | G_5 – ризик банкрутства незначний | 1 |
| $0.15 < g < 0.25$ | G_5 – ризик банкрутства незначний | $\mu_5 = 10 \times (0.25 - g)$ |
| | G_4 – ступінь ризику банкрутства низький | $1 - \mu_5 = \mu_4$ |
| $0.25 \leq g \leq 0.35$ | G_4 – ступінь ризику банкрутства низький | 1 |
| $0.35 < g < 0.45$ | G_4 – ступінь ризику банкрутства низький | $\mu_4 = 10 \times (0.45 - g)$ |
| | G_3 – ступінь ризику банкрутства середній | $1 - \mu_4 = \mu_3$ |
| $0.45 \leq g \leq 0.55$ | G_3 – ступінь ризику банкрутства середній | 1 |
| $0.55 < g < 0.65$ | G_3 – ступінь ризику банкрутства середній | $\mu_3 = 10 \times (0.65 - g)$ |
| | G_2 – ступінь ризику банкрутства високий | $1 - \mu_3 = \mu_2$ |
| $0.65 \leq g \leq 0.75$ | G_2 – ступінь ризику банкрутства високий | 1 |
| $0.75 < g < 0.85$ | G_2 – ступінь ризику банкрутства високий | $\mu_2 = 10 \times (0.85 - g)$ |
| | G_1 – граничний ризик банкрутства | $1 - \mu_2 = \mu_1$ |
| $0.85 \leq g \leq 1.0$ | G_1 – граничний ризик банкрутства | 1 |

Таблиця 4

Оцінка загрози банкрутства ПАТ «КЦКБА» за 2012 р.

| Значення показника | Дуже низький | Низький | Середній | Високий | Дуже високий |
|-----------------------------------------|--------------|-------------|----------|----------|----------------|
| $K_{ав} = 0,538$ | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| $K_{пл} = 1,575$ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| $K_{звк} = 0,575$ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| $ROE = 0,000$ | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| $K_{ал} = 0,014$ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| $K_{оа} = 0,000$ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Значення інтегрального показника: 0,767 | | | | | |
| | Стабільний | Задовільний | Незадов. | Кризовий | Катастрофічний |
| | 0 | 0 | 0 | 0,833 | 0,167 |

$$g_j = 0.9 - 0.2 \cdot (j - 1), \quad (2)$$

де значення λ_{ij} вибираються з табл. 4, а значення r_i визначаються за допомогою правил кроку 1 етапу 3.

Для даних ПАТ «КЦКБА» за 2012 р. за результатами класифікації, наведеними у табл. 4, ступінь ризику банкрутства склав $g = 0,767$.

Крок 2. Розпізнавання на базі класифікатора табл. 3 отриманого значення ступеня ризику. Для ПАТ «КЦКБА» за 2012 р. результатом є лінгвістичний опис ступеня ризику банкрутства – кризовий стан G_2 зі ступенем впевненості експерта 0,833 і катастрофічний стан G_3 зі ступенем впевненості експерта 0,167.

Крок 3. Визначення середнього по галузі ступеня g ризику банкрутства.

Етап 6. Інтерпретація результатів.

Крок 1. Визначення коефіцієнтів кореляції між інтегральним показником стану підприємства (загрози банкрутства) і відібраними чинниками впливу на нього і вилучення чинників, які не впливають на комплексний показник, або значення коефіцієнта взаємної кореляції яких перевищує порогове значення 0,8.

Крок 2. Перерахунок результатів з урахуванням уточнення чинників впливу.

Крок 3. Порівняння отриманого показника g із середнім по галузі. Якщо вони мало відрізняються, то впевненість у висновках зростає, і правила можна залишити універсальні, побудовані на даних підприємств галузі. Якщо

ж вони суттєво відрізняються, то доцільно врахувати особливості підприємства і скоригувати правила. Аналітику можливо буде потрібно повторити розрахунки, відбираючи іншу систему базових показників.

Крок 4. Остаточний висновок про клас стану (загрози банкрутства). Враховуючи динаміку погіршення показників підприємства за 2010 – 2011 рр., можна констатувати поглиблення кризового стану.

Нечіткі модель і метод можна застосовувати до будь-якої системи базових та інтегральних показників діяльності підприємства.

5. Нечітке оцінювання конкурентоспроможності та перспективності. Оцінка загрози банкрутства за 2012 р. у порівнянні з даними за попередні роки показали, що підприємство поступово наблизилось до кризового стану. Оскільки за 2012 р. середньогалузевий ступінь ризику банкрутства $g = 0.56$, підприємству притаманні особливості галузі, що підтверджує довіру до оцінки.

Для оцінювання доцільності реструктуризації потрібно за допомогою запропонованого методу проаналізувати інтегральні показники перспективності і конкурентоспроможності підприємства. Виконаний на вихідних даних етап 1 дозволив відібрати для аналізу перспективності та конкурентоспроможності базові показники, наведені разом з їх класифікаторами на 2012 р. у табл. 5 і табл. 6 відповідно. Розроблені трирівневі класифікатори для інтегральних показників перспективності та конкурентоспроможності наведено в табл. 7.

Таблиця 5

Класифікатори базових показників конкурентоспроможності за 2012 р.

| Показник | Класифікатор | | |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------|--------------------|
| | Низький | Середній | Високий |
| Рентабельність P | $-\infty, -\infty,$ -2,131; -1,542 | -0,26003; 0,21858 | $+\infty, +\infty$ |
| Показник ліквідності P_L | $-\infty, -\infty,$ 282,858; 451,369 | 451,3693; 631,917 | $+\infty, +\infty$ |
| Показник фінансової стійкості $P_{\text{фс}}$ | $-\infty, -\infty,$ 791,59, 1564,068 | 3430,889; 5147,506 | $+\infty, +\infty$ |
| Показник ділової активності $P_{\text{да}}$ | $-\infty, -\infty,$ -66716,9; -51971,2 | -20867,1; -8886,3 | $+\infty, +\infty$ |
| Частка основних засобів в активах $Ч_{\text{оза}}$ | $-\infty, -\infty,$ 0,168; 0,342 | 0,628; 0,814 | $+\infty, +\infty$ |

Таблиця 6

Класифікатори базових показників перспективності за 2012 р.

| Показник | Класифікатор | | |
|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------|--------------------|
| | Низький | Середній | Високий |
| Коефіцієнт $K_{\text{мвк}}$ маневреності власного капіталу | $-\infty, -\infty,$ -22,859; -11,135 | 4,608, 9,074 | $+\infty, +\infty$ |
| Коефіцієнт $K_{\text{оа}}$ оборотності активів | $-\infty, -\infty,$ 0,575; 1,153 | 2,01, 2,629 | $+\infty, +\infty$ |
| ROA | $-\infty, -\infty,$ -0,589, -0,279 | 0,121, 0,22 | $+\infty, +\infty$ |
| ROE | $-\infty, -\infty,$ -0,806, -0,399 | 0,307, 0,638 | $+\infty, +\infty$ |
| Коефіцієнт $K_{\text{па}}$ покриття | $-\infty, -\infty,$ 14,69, 28,82 | 42,876, 50,312 | $+\infty, +\infty$ |
| Операційна маржа M_o | $-\infty, -\infty,$ -1,948, -0,972 | 0,451, 1,048 | $+\infty, +\infty$ |

Класифікація рівня конкурентоспроможності та перспективності

| Інтервал значень | Класифікація рівня g | Ступінь впевненості (функція належності) |
|--------------------------|------------------------|------------------------------------------|
| $0 \leq k(p) \leq 0.2$ | Н – низький рівень | 1 |
| $0.2 < k(p) < 0.4$ | Н – низький рівень | $\mu_H = k(p) / (0.4 - k(p))$ |
| | С – середній рівень | $\mu_C = 1 - \mu_H$ |
| $0.4 \leq k(p) \leq 0.6$ | С – середній рівень | 1 |
| $0.6 < k(p) < 0.8$ | С – середній рівень | $\mu_C = k(p) / (0.8 - k(p))$ |
| | В – високий рівень | $\mu_B = 1 - \mu_C$ |
| $0.8 \leq k(p) \leq 1$ | В – високий рівень | 1 |

Таблиці 8 і 9 містять дані виконання нечіткого методу відповідно для перспективності та конкурентоспроможності підприємства за 2012 р.

Таблиця 8

Оцінка конкурентоспроможності ПАТ «КЦКБА» за 2012 р.

| Значення базового показника | Низький | Середній | Високий |
|-----------------------------------------|---------|----------|---------|
| $P = 0,000$ | 0 | 0,457 | 0,543 |
| $P_n = 0,021$ | 1 | 0 | 0 |
| $P_{\phi c} = 0,335$ | 1 | 0 | 0 |
| $P_{oa} = 0,000$ | 0 | 0 | 1 |
| $Ч_{оза} = 0,454$ | 0 | 1 | 0 |
| Значення інтегрального показника: 0,537 | | | |
| | Низький | Середній | Високий |
| | 0,000 | 1,000 | 0,000 |

Таблиця 9

Оцінка перспективності ПАТ «КЦКБА» за 2012 р.

| Значення базового показника | Низький | Середній | Високий |
|-----------------------------------------|---------|----------|---------|
| $K_{мвк} = 0,143$ | 0 | 1 | 0 |
| $K_{oa} = 0,000$ | 1 | 0 | 0 |
| $ROA = 0,000$ | 0 | 1 | 0 |
| $ROE = 0,000$ | 0 | 1 | 0 |
| $K_n = 1,575$ | 1 | 0 | 0 |
| $M_o = 0,000$ | 0 | 1 | 0 |
| Значення інтегрального показника: 0,641 | | | |
| | Низький | Середній | Високий |
| | 0,000 | 0,793 | 0,207 |

Стан ПАТ «КЦКБА» оцінюється за конкурентоспроможністю як середній, а за перспективністю – як середній зі ступенем впевненості експерта 0,793 і високий зі ступенем впевненості експерта 0,207. Відповідно до моделі Shell/DDM [13] позиція підприємства визначається як продовження діяльності з обережністю. Рекомендується стратегія інвестування невеликими порціями за умови впевненості у швидкій віддачі інвестицій, перманентне діагностування

стану. Реалізація стратегії вимагає здійснення адаптаційної реструктуризації.

Наявні на сайті [12] відкриті дані підприємств машинобудування України дозволили отримати за допомогою запропонованих у статті методів моделі інтегральних показників, що узагальнюють результати діяльності 30 вибраних підприємств, і перевірити їх адекватність на 20 інших підприємствах галузі. Отримані за допомогою зазначених моделей інтегральні показники порівнювалися з результатами діяльності за наявними звітами за наступний рік. Результати, наведені в табл. 10, дозволили зробити висновок, що різкі зміни в економіці впливають на точність класифікації – моделі, отримані на основі даних попередніх періодів, дають неточний результат у дещо більшій кількості випадків. Наприклад, дані свідчать про вплив кризи 2008 р. Так, моделі, побудовані за даними до 2007 р. включно, дають відхилення у класифікації стану підприємств за даними 2008 р. на 4% більше, ніж до того. Подібне спостерігалось при застосуванні моделей, побудованих за даними до 2008 р. включно, для діагностування загрози банкрутства за даними 2009 р. А вже при переході від 2009 р. до 2010 р. відсоток відхилень у класифікації зменшився, як і при переході від 2010 р. до 2011 р. Але тут треба врахувати зменшення кількості представлених на сайті відкритих даних підприємств за наступні періоди.

Таблиця 10

Порівняльний аналіз звітних даних підприємств і розрахованих оцінок

| Рік | Кількість підприємств з наявними звітами | Кількість підприємств зі звітами на наступний рік | Точність класифікації (%) |
|------|------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------|
| 2007 | 50 | 50 | 86 |
| 2008 | 50 | 42 | 82 |
| 2009 | 42 | 40 | 82 |
| 2010 | 40 | 42 | 84 |
| 2011 | 42 | 38 | 83 |
| 2012 | 38 | | |

Водночас моделі, побудовані на основі квартальних звітних даних, краще враховували зміни в економіці. По-квартальний аналіз дає важливі дані, які можна порівняти з результатами за попередні квартали, вчасно виявити динаміку і здійснити відповідні заходи. Тому діагностування

має бути перманентним з уточненням моделей за кварталними звітами та іншою актуальною інформацією.

ВИСНОВКИ

Визначено етапи і підетапи здійснення реструктуризації на основі визначення і деталізації її стратегії. Уточнено їх завдання і запропоновано відповідні моделі, методи і методики. Встановлено доцільність побудови моделей інтегрального оцінювання підприємств машинобудування на основі матричного методу нечітко-множинної класифікації. Обґрунтовано потребу в модифікованому матричному методі, що раціонально поєднує вплив галузевої специфіки та унікальних особливостей підприємства, зменшує вплив експертних оцінок, опрацьовує різні інтегральні й базові показники, обробляє галузеву квазістатистику на основі гістограм з врахуванням їх особливостей.

Запропоновано нечіткі модель і матричний метод оцінювання загрози банкрутства, конкурентоспроможності, перспективності та інших інтегральних показників підприємств машинобудування, що відрізняються: формуванням правил на основі квазістатистики та їх коригуванням за середньогалузевими показниками і результатами застосування; побудовою правил і функцій належності за гістограмами з урахуванням їх загального вигляду, відношення середніх і пікових значень; відбором найінформативніших базових показників на основі їх кореляції між собою і впливом на інтегральний показник; можливістю застосування методу для різних інтегральних і базових показників.

Результати розрахунків показали, що різкі зміни в економіці впливають на точність класифікації, і аналіз на основі поквартальних даних та іншої актуальної інформації дозволяє вчасно виявити динаміку та здійснити відповідні заходи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем: монография / [Т. С. Клебанова и др.]; под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010. – 275 с.
2. **Стеченко Д.** Сценарний підхід до реструктуризації підприємств на основі комплексу економіко-математичних моделей / Д. Стеченко, О. Омельченко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип.2(9). – С. 195 – 215.
3. **Стеченко Д. М.** Системний підхід до реструктуризації та класифікації її видів / Д. М. Стеченко, О. С. Омельченко // Моделювання та інформаційні системи в економіці : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2012. – Вип. 86. – С. 59 – 67.
4. **Омельченко О. С.** Інтегральний підхід до побудови організаційно-економічного механізму реструктуризації / О. С. Омельченко // Праці Одеського політехнічного ун-ту. – 2011. – Вип. 3(37). – С. 200 – 209.
5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства // Інвестиційна газета. – № 12 (540), 2006. – С. 4 – 18.
6. **Омельченко О. С.** Оптимізація фінансування напрямів діяльності підприємства при реструктуризації / О. С. Омельченко // Бізнес Інформ. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – № 9. – С. 123 – 128.
7. **Бідюк П. І.** Оцінювання ризиків інвестування при реструктуризації підприємств / П. І. Бідюк, О. С. Омельченко // Світ фінансів. – 2011. – № 4. – С. 167 – 175.
8. **Wall A.** Study of Credit Barometrics / A. Wall // Federal Reserve Bulletin. Vol. 5 (March 1919), Pp. 229 – 243.

9. **Altman E. I.** Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // The Journal of Finance, September 1968. – Pp. 589 – 609.

10. **Бідюк П. І.** Діагностування кризи як складова організаційно-економічного механізму реструктуризації / П. І. Бідюк, О. С. Омельченко // Бізнес Інформ. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – № 10. – С. 72 – 76.

11. **Недосекин А. О.** Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами / А. О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. – С. 71 – 83.

12. Національний депозитарій України. Агенство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Київ. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>

13. **Hichens R. E.** The directional policy matrix: tool for strategic planning / R. E. Hichens, S. J. Q. Robinson, D. P. Wade // Long Range Planning. – Vol. 11. – (June, 1978). – P. 8 – 15.

REFERENCES

Altman, E. I. "Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy". *The Journal of Finance, September (1968):* 589-609.

Bidiuk, P. I., and Omelchenko, O. S. "Diahnostuvannia kryzy iak skladova orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu restrukturyzatsii" [Diagnosing the crisis as part of organizational and economic restructuring mechanism]. *Biznes Inform*, no. 10 (2011): 72-76.

Bidiuk, P. I., and Omelchenko, O. S. "Otsiniuvannia ryzykyv investuvannia pry restrukturyzatsii pidpriemstv" [Assessment of risk of investing in enterprise restructuring]. *Svit finansiv*, no. 4 (2011): 167-175.

Hichens, R. E., Q. Robinson, S. J., and Wade, D. P. "The directional policy matrix: tool for strategic planning". *Long Range Planning*, vol. 11 (1978): 8-15.

Klebanova, T. S. *Modeli otsenki, analiza i prognozirovaniia sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Model evaluation, analysis and forecasting of socio-economic systems]. Kharkiv: INZHEK, 2010.

"Metodychni rekomendatsii shchodo vyjavlennia oznak neplatospromozhnosti pidpriemstv ta oznak dii z prykhovuvannia bankrutstva, fiktyvnoho bankrutstva chy dovedennia do bankrutstva" [Guidelines to identify the signs and symptoms insolvency action concealing bankruptcy fraudulent bankruptcy or bankruptcy]. *Investytsiina hazeta*, no. 12 (540) (2006): 4-18.

Nedosekin, A. O. "Primenenie teorii nechetkikh mnozhestv k zadacham upravleniia finansami" [Application of fuzzy set theory to problems in financial management]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 2 (2000): 71-83.

"Natsionalnyi depozytarii Ukrainy. Ahenstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy" [National Depository of Ukraine. Infrastructure Development Agency Ukraine's stock market]. <http://www.smida.gov.ua>

Omelchenko, O. S. "Intehralnyi pidkhid do pobudovy orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu restrukturyzatsii" [The integrated approach to building organizational and economic restructuring mechanism]. *Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu*, no. 3 (37) (2011): 200-209.

Omelchenko, O. S. "Optymizatsiia finansuvannia napriamiv diialnosti pidpriemstva pry restrukturyzatsii" [Optimization financing activities of the company during the restructuring]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 123-128.

Stechenko, D., and Omelchenko, O. "Stsenarnyi pidkhid do restrukturyzatsii pidpriemstv na osnovi kompleksu ekonomiko-matematychnykh modelei" [The scenario approach to enterprise restructuring based on complex mathematical economic models]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, no. 2 (9) (2013): 195-215.

Stechenko, D. M., and Omelchenko, O. S. "Systemnyi pidkhid do restrukturyzatsii ta klasyfikatsii ii vydiv" [A systemic approach to restructuring and classification of species]. *Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi*, no. 86 (2012): 59-67.

Wall, A. "Study of Credit Barometrics". *Federal Reserve Bulletin*, vol. 5 (1919): 229-243.

ЗАДАЧА ВЫБОРА ЦЕЛЕВЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА НОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2014 РАЧКОВСКИЙ Э. А., ШПАК С. А.

УДК 338.242(075)

Рачковский Э. А., Шпак С. А. Задача выбора целевых сегментов рынка новой продукции в системе планирования реструктуризации предприятий

Целью статьи является совершенствование методического инструментария и системный анализ проблемы стратегического планирования реструктуризации промышленных предприятий, определение места и роли в ней задачи выбора целевых сегментов новой продукции, уточнение содержания, целевого назначения и требований к решению, а также к методам решения этой задачи. На основе системного анализа данной проблемы выявлены ее основные аспекты, особенности, составляющие и методические приемы решения. Показано, что при анализе главной цели реструктуризации предприятий необходимо учитывать фактор времени, структуру и параметры состояния предприятия, прогнозные тенденции динамики факторов внешней среды. На каждом этапе декомпозиции главной цели реструктуризации предстоит решать задачи выбора признаков декомпозиции целей и соответствующих им классификаций; выделения целей, требующих проведения реструктуризационных мероприятий; дифференциации целей на стратегические, тактические и оперативные; дифференциации факторов на управляемые и неуправляемые; привязки исполнителей к мероприятиям по достижению соответствующих целей. Построенный в статье фрагмент дерева целей реструктуризации предприятия, соответствующий стратегическому уровню управления и включающий в себя подпроблему выбора целевых сегментов рынка новой продукции и ее основных подпроблем, указывает на место данной подпроблемы в структуре общей проблемы. Анализ аналитического обеспечения задачи выбора целевых сегментов рынка позволил отнести эту задачу к классу задач многомерных сопоставлений многопараметрических объектов, характеризующихся количественными и качественными признаками, а также задач стратегического характера, допускающих применение агрегированных подходов, формальных и неформальных методов анализа.

Ключевые слова: реструктуризация предприятия, целевые рынки, методический подход, системный анализ.

Рис.: 5. **Формул:** 5. **Библ.:** 20.

Рачковский Эдуард Анатольевич – ведущий специалист, ООО «Рейлтранскхолдинг» (ул. Варганова, 10, Донецкая обл., г. Мариуполь, 87517, Украина)
E-mail: nizrth@mail.ru

Шпак Сергей Александрович – ведущий специалист, ООО «Рейлтранскхолдинг» (ул. Варганова, 10, Донецкая обл., г. Мариуполь, 87517, Украина)
E-mail: nizrth@mail.ru

УДК 338.242(075)

UDC 338.242(075)

Рачковський Е. А., Шпак С. О. Задача вибору цільових сегментів ринку нової продукції в системі планування реструктуризації підприємств

Мета статті полягає в удосконаленні методичного інструментарію та системному аналізі проблеми стратегічного планування реструктуризації промислових підприємств; встановленні місця та ролі в ній задачі вибору цільових сегментів нової продукції; уточненні змісту, цільового призначення, вимог до вирішення, а також до методів вирішення цієї задачі. На основі системного аналізу даної проблеми встановлено її основні аспекти, особливості, складові та математичні прийоми вирішення. Показано, що при аналізі головної цілі реструктуризації підприємств необхідно враховувати фактор часу, структуру та параметри стану підприємства, прогнозні тенденції динаміки факторів зовнішнього середовища. На кожному етапі декомпозиції головної цілі реструктуризації належить вирішувати задачі вибору ознак декомпозиції цілей та відповідних до них класифікацій; виділення цілей, що потребують проведення заходів щодо реструктуризації; диференціації цілей на стратегічні, тактичні та оперативні; диференціації факторів на керовані та некеровані; прив'язки виконавців до заходів щодо досягнення відповідних цілей. Побудований у статті фрагмент дерева цілей реструктуризації підприємства, що відповідає стратегічному рівню управління та включає в себе підпроблему вибору цільових сегментів ринку нової продукції та її основних проблем, вказує на місце даної проблеми у структурі загальної проблеми. Аналіз аналитичного забезпечення задачі вибору цільових сегментів ринку дозволяє віднести цю задачу до класу задач багатомірних зіставлень багатопараметричних об'єктів, що характеризуються кількісними та якісними ознаками, а також задач стратегічного характеру, що допускають використання агрегованих підходів, формальних та неформальних методів аналізу.

Ключові слова: реструктуризація підприємства, цільові ринки, методичний підхід, системний аналіз.

Рис.: 5. **Формул:** 5. **Бібл.:** 20.

Рачковський Едуард Анатолійович – провідний фахівець, ТОВ «Рейлтранскхолдинг» (вул. Варганова, 10, Донецька обл., м. Мариуполь, 87517, Україна)
E-mail: nizrth@mail.ru

Шпак Сергій Олександрович – провідний фахівець, ТОВ «Рейлтранскхолдинг» (вул. Варганова, 10, Донецька обл., м. Мариуполь, 87517, Україна)
E-mail: nizrth@mail.ru

Rachkovskiy Eduard A., Shpak Sergei A. The Task of Choosing the Target Market Segments of New Products in the Planning System of Enterprise Restructuring

The article aims at improving the methodological tools and systematic analysis of the problem of strategic planning of industrial restructuring, determination of the place and the role of the problem of choosing target segments of new products, clarifying the content, purpose and requirements of the decision, as well as to methods of solving this problem. Based on a systematic analysis of the problem its main aspects, features, components, and instructional techniques solutions were revealed. It was shown that the analysis of the main objectives of restructuring must take into account the time factor, the structure and parameters of state enterprises, forecast trends in environmental factors. At each stage of decomposition of the main objectives of the restructuring to address the tasks of selecting attributes of decomposition purposes and their respective classifications; allocation of purposes, requiring of restructuring activities; differentiation of goals among strategic, tactical and operational; differentiation of factors into both managed and unmanaged; binding performers to measures in order to achieve the targets. The fragment of the tree of enterprise restructuring purposes given in the article corresponds to an appropriate level of strategic management and includes sub-problem of selecting target market segments for new products and its main sub-problems, points to the location of the sub-problems in the structure of the general problem. Analysis and analytical support of tasks of selecting target market segments allowed to carry this task to the class of multivariate comparisons multi-parameter objects characterized by quantitative and qualitative attributes, as well as strategic objectives, allowing the use of aggregated approaches, both formal and informal methods of analysis.

Key words: restructuring of the company, target markets, methodical approach, systems analysis.

Pic.: 5. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 20.

Rachkovskiy Eduard A. – Leading Specialist, RailTransHolding Ltd. (vul. Varganova, 10, 87517, Ukraine)

E-mail: nizrth@mail.ru

Shpak Sergei A. – Leading Specialist, RailTransHolding Ltd. (vul. Varganova, 10, 87517, Ukraine)

E-mail: nizrth@mail.ru

Для промышленности Украины все еще характерны высокий уровень низкорентабельных и убыточных предприятий, физического и морального износа производственного аппарата, применение устаревших технологий производства и низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции. В условиях открытости экономики и ужесточения конкуренции на внутреннем и внешних рынках промышленной продукции единственным эффективным инструментом возрождения отечественных предприятий является реструктуризация, предполагающая радикальное обновление номенклатуры выпускаемой продукции.

Ключевой составляющей оптимизации товарной номенклатуры в процессе планирования реструктуризации промышленных предприятий является задача выбора перспективных целевых сегментов рынка продукции, которая относится к задачам стратегического управления, лежащим в основе разработки стратегии и стратегического плана реструктуризации предприятий.

В теории и практике стратегического управления для решения этой задачи широкое применение получили различные методы экспертного оценивания, такие как SWOT-анализ, PEST-анализ, метод БКГ и их модификации [5, 6, 9], а также всевозможные методики рейтингования (см., например, наиболее известные среди них [18, 20]). В целом устоялись и представления о структуре информационного обеспечения, необходимого для решения задачи оценки привлекательности целевых сегментов рынка промышленной продукции и включающего в себя большой перечень показателей, характеризующих качественно разнородные составляющие объекта анализа – предприятия и внешней среды его функционирования. Последнее обстоятельство существенно усложняет выбор перспективных целевых сегментов, поскольку их ранжирование опирается на комплексную оценку каждого сегмента рынка, представляющую собой свертку совокупности первичных показателей в один интегральный. Известно, однако, что, проблема построения интегральных показателей такого рода относится к разряду трудно решаемых проблем [1] и требует серьезного обоснования каждого шага в ее решении.

В рамках разрабатываемой авторами настоящего исследования системы иерархического непрерывного скользящего планирования реструктуризации промышленных предприятий на основе целевого подхода [10, 13, 14, 15] задача выбора целевых товарных сегментов встраивается в систему аналитического обеспечения решения общей задачи формирования плановых целей реструктуризации, что придает этой задаче определенную специфику и диктует определенные требования как к методам ее решения, так и к самим решениям.

Корректное решение проблемы выбора направлений совершенствования номенклатуры выпускаемой продукции на стадии планирования реструктуризации промышленных предприятий предполагает четкое уяснение сути проблемы и требований, предъявляемых к решению. И то, и другое невозможно без глубокого понимания места и роли этой проблемы в системе проблем, подлежащих решению в ходе планирования реструктуризации.

В связи с этим целью исследования является совершенствование методического инструментария и проведение системного анализа проблемы стратегического планирования реструктуризации промышленных предприятий и, как результат такого анализа, определение места и роли в этой проблеме задачи выбора целевых сегментов новой

продукции, уточнение содержания данной задачи, целевого назначения и требований к ее решению, а также выбор адекватных методов решения.

Для достижения поставленной цели рассмотрим, прежде всего, основные аспекты и особенности проблемы стратегического планирования реструктуризации предприятий.

А. Как известно, под реструктуризацией предприятия понимается изменение структуры (в широком смысле) предприятия как экономической системы [14, 15, 19]. Подобное толкование реструктуризации непосредственно опирается на такие фундаментальные представления о целях и социально-экономических интересах экономических систем – субъектов хозяйствования, согласно которым цель функционирования предприятия, имманентно присущая любому предприятию, состоит в генерировании максимально возможного чистого дохода (прироста стоимости бизнеса) на длительной основе [1, 7, 16, 17]. Из этого, а также из представлений о предприятии как системе, следует, что степень удовлетворения социально-экономических интересов предприятия определена на относительно длительном промежутке времени (1), зависит от структуры системы (2), а также параметров (траекторий параметров) состояния предприятия (3) и внешней среды его функционирования (4) в каждый момент указанного промежутка времени. Иными словами, степень удовлетворения интересов экономической системы (как правило, это экономические интересы собственников предприятия) в общем случае является функцией факторов (траекторий состояния факторов) отмеченных выше групп.

В. Таких представлений уже вполне достаточно, чтобы увидеть, что повышение уровня доходности предприятий в длительной перспективе может достигаться как за счет мероприятий, не требующих изменения структуры системы, так и за счет мероприятий, предполагающих структурные трансформации, т. е. посредством реструктуризации предприятий. Следовательно, при планировании реструктуризации неизбежно возникает проблема дифференциации по данному признаку всей совокупности мероприятий, направленных на достижение главной цели и селекции тех из них, которые соответствуют природе реструктуризации. Очевидно, необходимость в проведении реструктуризации того или иного предприятия возникает тогда и только тогда, когда достижение главной цели невозможно или менее эффективно в рамках сложившейся структуры предприятия.

Таким образом, в рамках проблемы планирования реструктуризации принципиально важными являются следующие общие положения методологического характера:

- ✦ главной целью реструктуризации любого предприятия является повышение (обеспечение приемлемого для собственников предприятия) уровня доходности предприятия в длительной перспективе;
- ✦ достижение главной цели реструктуризации возможно только в посредством воздействия на факторы, определяющие (текущий и будущий) уровень доходности предприятия;
- ✦ объектом такого воздействия (объектом реструктуризации) должно выступать внутреннее устройство (структура) предприятия и отдельных его подсистем.

С. Необходимость проведения структурных преобразований в ходе реструктуризации предприятий, длительность этих процессов относят реструктуризацию к процессам развития, при рассмотрении которых обязательным является выделение стратегического уровня и его разграничение с тактическим и, тем более, оперативным уровнями принятия решений [12].

Д. Уже один только ответ на вопрос о необходимости реструктуризации того или иного предприятия требует проведения комплексных междисциплинарных исследований, которые могут затрагивать любые аспекты функционирования предприятия и предполагают прогноз динамики состояния внешней среды. В случае же положительного ответа относительно необходимости реструктуризации предприятия в подсистеме производства за счет освоения новых видов продукции и выхода на новые сегменты рынка перечень объектов внешней среды, подлежащих анализу, существенно расширяется.

Е. Все отмеченные выше обстоятельства обосновывают в качестве наиболее подходящего инструментария анализа и решения проблемы реструктуризации предприятий методы системного анализа [4, 8, 13] и, среди них, метод дерева целей [4, 8], в основе которых лежит идея декомпозиции сложной проблемы на иерархически упорядоченную систему более простых проблем (подпроблем), допускающих отдельное рассмотрение и решение, совокупность которых обеспечивает решение исходной проблемы в целом.

Известно, что теория системного анализа широко опирается на неформальные методы принятия решений, а основное предназначение этой теории состоит в разработке методического инструментария совместного использования формальных и неформальных методов, знаний, опыта и интуиции специалистов различного профиля. Поэтому, несмотря на доминирование неформальных приемов и методов в решении комплексных междисциплинарных проблем, системный подход к решению таких проблем должен сам характеризоваться максимально возможным уровнем формализации (алгоритмизации).

Применительно к задаче декомпозиции проблемы реструктуризации предприятий (с учетом высокого уровня общности главной цели реструктуризации предприятия и ее комплексного характера, обуславливающих многовариантность построения дерева подпроблем) это означает, что процесс декомпозиции главной цели должен осуществляться в соответствии с четкими, конструктивными правилами.

Автором работ [12, 15], посвященных проблеме целеполагания в рамках задачи стратегического управления реструктуризацией предприятий, для этих целей рекомендуется использовать классификации (иерархии):

- ✦ факторов, влияющих (способных оказывать влияние) на уровень доходности предприятия;
- ✦ видов деятельности предприятия;
- ✦ структурных подразделений предприятий;
- ✦ уровней целей (принятия решения).

К этому перечню необходимо добавить еще и структуру самого объекта декомпозиции, что обычно не анонсируется явно, но подразумевается по умолчанию большинством исследователей.

С учетом отмеченных выше особенностей и основных аспектов проблемы реструктуризации предприятий

проведем системный анализ этой проблемы и укажем в ней место и структуру задачи выбора перспективных целевых сегментов рынка продукции, акцентируя внимание на основные теоретико-методические аспекты и приемы декомпозиции главной цели реструктуризации предприятия и ее подцелей.

Если абстрагироваться от временной составляющей (статический случай), то в самом агрегированном виде главную цель реструктуризации предприятия можно представить в таком виде:

$$\min (I_n - I'_n), I_n = I_g - E_g, \quad (1)$$

где I_n – чистый доход предприятия; I'_n – целевое значение чистого дохода; I_g – валовой доход; E_g – валовые расходы.

Таким образом, сама структура чистого дохода служит основной для декомпозиции главной цели, которая естественным образом (в силу экономической природы чистого дохода) распадается на две подцели (рис. 1):



Рис. 1. Подцели цели «Увеличение доходности предприятия»

Если применить указанную процедуру далее к валовому доходу и к валовым расходам, получим следующее представление чистого дохода

$$I_n = \sum_{i \in I, j \in J} q_{ij} \cdot p_{ij} - \sum_{k \in K} e_k, \quad (2)$$

где I – множество индексов видов продукции; J – множество индексов сегментов рынка; K – множество индексов статей затрат; q_{ij} – объемы реализации продукции вида i на рыночном сегменте j ; p_{ij} – соответствующие этому виду продукции и сегменту рынка цены; e_k – величина расходов по статье k .

Такое представление чистого дохода, как и дальнейшая его декомпозиция на составляющие, неизбежно базируется на классификаторах видов продукции, сегментов рынка и статей затрат. Очевидно, что такие классификаторы не могут быть универсальными и по своей структуре должны соответствовать характеру решаемых задач и учитывать особенности объекта декомпозиции. Не вызывает сомнений лишь тот факт, что такие классификаторы должны основываться на общепринятых в экономике принципах и признаках классификации соответствующих объектов.

Примечание 1. Выбор соответствующих классификаторов, как следует из изложенного выше, является самостоятельным вопросом, подлежащим рассмотрению на этапе целеполагания процесса планирования реструктуризации, и от этого выбора зависит и постановка задачи определения целевых сегментов рынка, и способы ее решения, и само решение этой задачи.

С формальной точки зрения возможная глубина декомпозиции главной цели в разрезе видов продукции, сегментов рынка и статей затрат предопределяется только структурой используемых классификаторов. Поэтому в рамках проблемы разработки стратегии и стратегического плана реструктуризации главным ограничивающим условием должно выступать условие соответствия каждой цели и подцели формируемого дерева целей реструктуризации стратегическому уровню иерархии целей.

Как отмечается в статье [12] к основным признакам стратегического уровня планирования реструктуризации предприятий в рамках целевого подхода относятся:

- ✦ характерное время процессов;
- ✦ иерархический уровень объекта планирования (управления);
- ✦ иерархический уровень вида деятельности (функции) экономического субъекта;
- ✦ характер цели.

Примечание 2. Проверка соответствия подцелей стратегическому уровню планирования является обязательной составляющей анализа любой цели дерева целей реструктуризации предприятия на этапе декомпозиции данной цели.

Поскольку, как это хорошо видно из рис. 1, а также формул (1) и (2), главная цель и подцели реструктуризации формулируется в терминах, характеризующих изменение (повышение доходов, фондоотдачи, снижение расходов материальных ресурсов, потерь рабочего времени и т. п.), то декомпозиция соответствующих целей на основе структуры объекта декомпозиции должна быть проведена до уровня, позволяющего выявить основные факторы, воздействие на которые позволяет достичь соответствующих изменений.

Как непосредственно следует из формулы (2), увеличение валового дохода возможно за счет изменения состояния следующих факторов (за счет воздействия на соответствующие факторы):

- ✦ увеличение объемов реализации выпускаемой предприятием продукции каждого вида на всех освоенных предприятием сегментах рынка $\{q_{ij}\}_{i \in I, j \in J}$;
- ✦ увеличение цен реализации $\{p_{ij}\}_{i \in I, j \in J}$;
- ✦ освоение новых рынков сбыта с традиционной для предприятия продукцией (расширение множества индексов J);
- ✦ выход на освоенные рынки с новой продукцией (расширение множества индексов I).

Система факторов, определяющих уровень валового дохода предприятия, обусловлена самой природой процесса формирования валового дохода, спецификой предприятия и внешней среды его функциониро-

вания, которые должны учитываться при выборе классификаций объектов реструктуризации. Так, например, для предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, классификация рынков может включать в себя такие классы, как внутренний рынок, рынок стран ближнего и рынок стран дальнего зарубежья. В последнем классе могут быть выделены по определенным экономико-географическим признакам подклассы, соответствующие различным региональным рынкам, отличающимся друг от друга спецификой работы предприятия на этих рынках и возможностями воздействия предприятия на величину получаемых на этих рынках доходов.

Состав действующих факторов (их структура) лежит в основе дальнейшей декомпозиции главной цели (рис. 2).

Примечание 3. При декомпозиции любой цели дерева целей реструктуризации предприятий возможны альтернативные подходы, благодаря применению разных классификационных признаков при декомпозиции цели. В соответствии с общими принципами декомпозиции предпочтительнее должно отдаваться классификаторам, обеспечивающим более высокий уровень общности подцелей. Таким образом, решение вопроса о признаках декомпозиции целей также является обязательной составляющей анализа этих целей.

На примере декомпозиции цели «Увеличение валового дохода» можно видеть, что в соответствии со структурой валового дохода (см. формулу (2)) подцели этой цели можно выделять и по признаку вида продукции на определенном сегменте рынка. Тогда общие для всех видов новой продукции и их рынков сбыта проблемы (см. подцели данной цели на рис. 2), обусловленные структурой факторов достижения цели «Увеличение валового дохода», появились бы как частные подцели разных целей на последующих уровнях декомпозиции целей, что не способствовало бы выбору общих подходов к анализу целей и выработке типовых решений.

В соответствии с объективными экономическими законами возможности достижение цели «Увеличение объемов реализации продукции» (здесь и далее речь идет о продукции в натуральном исчислении) описываются следующими соотношениями:



Рис. 2. Фрагмент дерева цели «Увеличение доходности предприятия»

$$\begin{aligned}
 \sum_{j \in J} q_{ij} &\leq Q'_i \quad \forall i, \\
 \sum_{j \in J} q_{ij} &\leq Q''_i \quad \forall i, \\
 q_{ij} &\leq q'_{ij} \quad \forall i, j,
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

где Q'_i – объемы производства продукции вида i ; Q''_i – пропускная способность подсистемы сбыта продукции вида i ; q'_{ij} – совокупный рыночный спрос на продукцию i -го вида на j -м сегменте рынка. Иными словами, реализовано, в натуральном исчислении, может быть только то, что (может быть) произведено, но в объемах, не превышающих спрос на продукцию предприятия и возможности сбытовой системы.

Эти закономерности определяют состав факторов нижестоящих уровней иерархии. К их числу, таким образом, относятся следующие факторы:

- ✦ объемы производства продукции предприятия;
- ✦ пропускная способность (или, в общем случае, возможности) системы сбыта;
- ✦ спрос на продукцию каждого вида в каждом сегменте рынка.

Как следствие, достижение цели «Увеличение объемов реализации продукции» теоретически может быть достигнуто за счет увеличения пропускной способности системы сбыта, объемов производства продукции, а также за счет стимулирования спроса на данную продукцию (рис. 3).

Примечание 4. На уровне подцелей, обусловленных структурой действующих факторов, появляется возможность, а также необходимость, дифференциации целей по характеру мероприятий, необходимых для их достижения.

Как следует из структуры подцелей цели «Увеличение валового дохода» (см. рис. 3), для достижения такой подцели, как «Увеличение цен реализации продукции», по определению не требуется проведение реструктуризационных мероприятий. Поскольку изменение уровня цен относится к разряду организационно-управленческих мероприятий, данная подцель должна быть исключена из дерева целей

реструктуризации предприятия. В отношении других подцелей на этом уровне декомпозиции сделать окончательные заключения еще не представляется возможным в силу неполной определенности состава мероприятий, необходимых для достижения этих подцелей.

Таким образом, проверка целей по данному признаку при декомпозиции каждой цели и подцели в процессе формирования дерева целей реструктуризации предприятий является обязательным элементом целеполагания при планировании реструктуризации.

Примечание 5. Начиная с некоторого уровня декомпозиции целей, появляется также объективная возможность отнесения мероприятий, направленных на достижение этих целей, к компетенции той или иной службы (подсистемы, подразделения) предприятия. Анализ целей на этот счет является обязательным предварительным этапом для решения вопроса о назначении исполнителей при формировании плана реструктуризации предприятия.

Так, например, такие цели как «Освоение новых рынков сбыта традиционной продукции», «Стимулирование спроса (на традиционную продукцию)», «Освоение рынков новой продукции» (см. рис. 3) уже на этой стадии декомпозиции главной цели можно отнести к маркетинговой (сбытовой) деятельности предприятия, а мероприятия по достижению указанных целей – к обязанностям соответствующих подразделений маркетинговой службы предприятия.

В отличие от этого цель «Освоение новой продукции» в таком виде, как она представлена на схеме рис. 3, в силу своего агрегированного представления, пока еще не может быть ассоциирована с конкретными службами предприятия. Возможность увязки достижения этой цели с определенными подразделениями предприятия на этой стадии формирования общего дерева целей является кажущейся, так как может базироваться только на опыте и декомпозиции этой цели в сознании разработчика, что неконструктивно с точки зрения системного анализа. Только дальнейшая декомпозиция таких целей и обусловленное

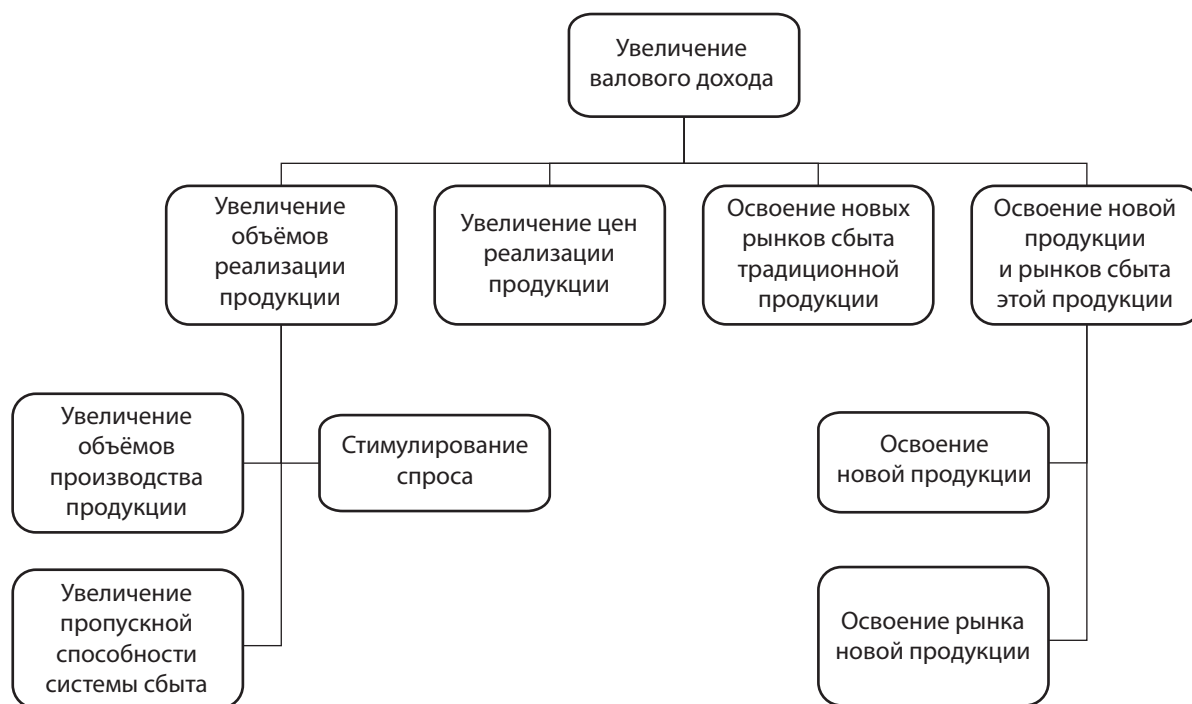


Рис. 3. Фрагмент дерева цели «Увеличение валового дохода предприятия»

этим уточнение перечня и характера соответствующих мероприятий могут дать обоснованные основания для определения потенциальных исполнителей этих мероприятий. Причем, такая декомпозиция целей должна сопровождаться адекватной декомпозицией самих исполнителей.

Продолжим декомпозицию цели «Увеличение объемов реализации продукции».

Объемы выпуска продукции $\{Q_i\}$ «физически» ограничены производственными мощностями $\{\bar{Q}_i\}$:

$$Q_i \leq \bar{Q}_i \quad \forall i. \quad (4)$$

Принципиально возможны лишь два способа увеличения выпуска традиционной продукции предприятия: (а) увеличение выпуска в пределах производственных мощностей и (б) увеличение выпуска традиционной для предприятия продукции за счет расширения производства, т. е. увеличения производственных мощностей. Первый способ реализуется путем принятия управленческих решений. Второй способ предполагает проведение реструктуризационных мероприятий. С учетом этого увеличение объектов производства продукции в пределах производственных мощностей предприятия (1-й способ) не может рассматри-

ваться как подцель дерева целей реструктуризации в отличие от цели увеличения объемов производства продукции путем расширения производства данной продукции (2-й способ), которая должна быть предметом рассмотрения в рамках целеполагания при разработке стратегии и плана реструктуризации.

При декомпозиции рассматриваемой цели необходимо учитывать, что к числу факторов, воздействие на которые может способствовать достижению данной цели, относятся следующие факторы:

- ✦ производственно-технологические возможности (производственные площади, технологическое оборудование и технологии производства)
- ✦ возможности материально-технического обеспечения;
- ✦ кадровое обеспечение;
- ✦ уровень организации и управления производством.

Указанным факторам будет соответствовать фрагмент дерева целей, приведенный на рис. 4.

Такая глубина структуризации главной цели, как можно видеть, позволяет уточнить и детализировать исполнителей будущих мероприятий, направленных на до-

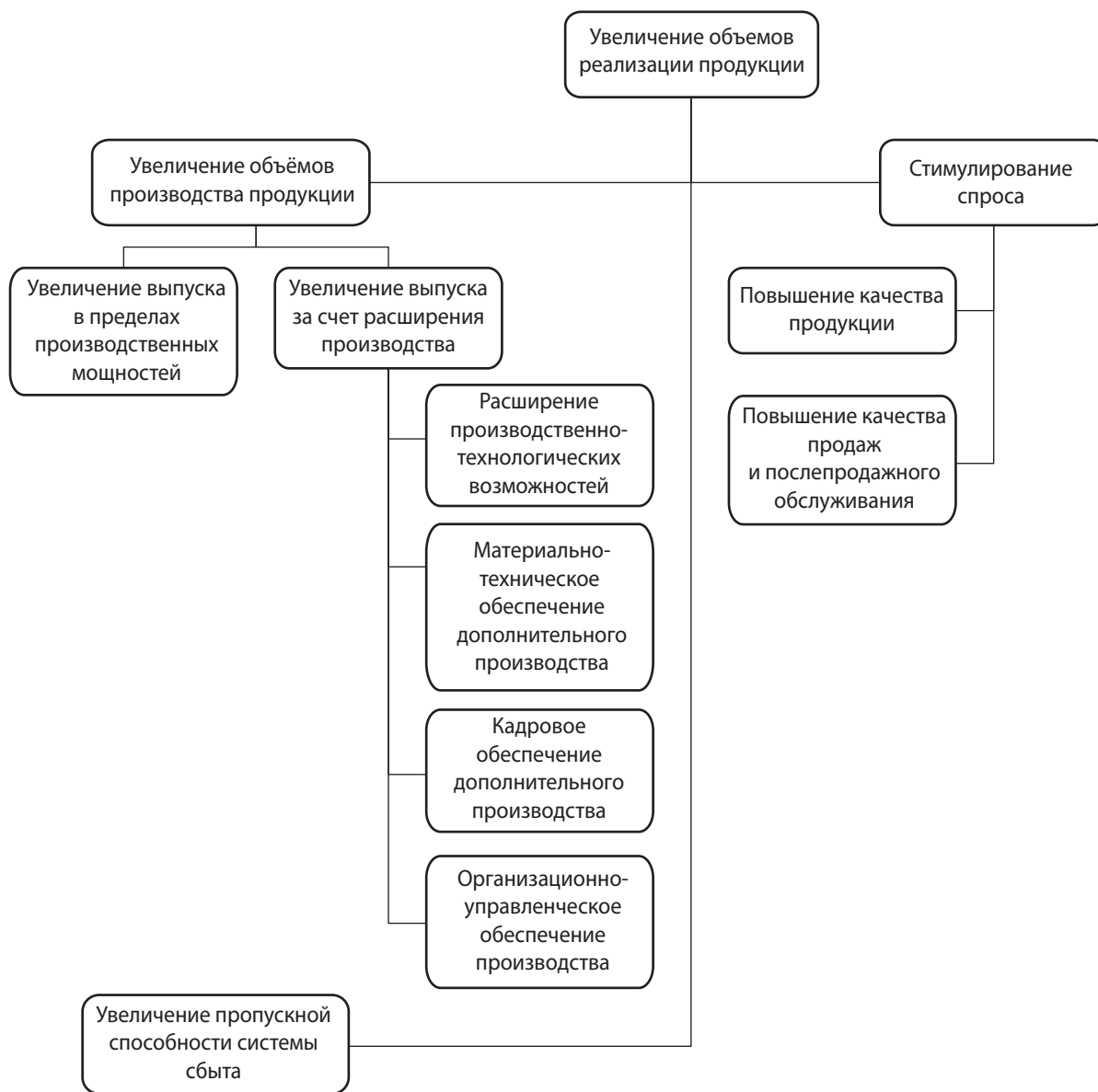


Рис. 4. Фрагмент дерева цели «Увеличение объемов производства продукции»

стижение подцелей нижнего уровня иерархии (службы маркетинга и сбыта, департамент человеческих ресурсов, подразделения предприятия, отвечающие за качество продукции, и др.).

Основными факторами, определяющими рыночный спрос на продукцию предприятия (цель «Стимулирование спроса»), являются такие факторы, как:

- ✦ совокупное предложение продукции данного вида на рынке;
- ✦ качество продукции;
- ✦ качество продаж и послепродажного обслуживания;
- ✦ цены реализации продукции предприятия и стоимость послепродажного обслуживания;
- ✦ цены на аналогичную продукцию конкурентов;
- ✦ цены на товары-заменители и дополняющие товары.

Примечание 6. При формировании дерева целей реструктуризации предприятий исключительно важное значение имеет подразделение на этапе декомпозиции каждой цели всех факторов на управляемые предприятием и неуправляемые им факторы. Подцели, предусматривающие изменение состояния неуправляемых факторов, не могут рассматриваться как подцели реструктуризации предприятия.

Из числа рассмотренных выше к неуправляемым факторам относятся такие факторы, как совокупное предложение продукции, цены конкурентов, цены на товары-заменители и дополняющие товары. Очевидно, средства воздействия на такие факторы и соответствующие им цели должны быть исключены из дальнейшего рассмотрения при разработке стратегии и стратегического плана реструктуризации предприятия.

Учитывая то обстоятельство, что воздействие на систему цен и тарифов со стороны предприятия относится к разряду воздействий управленческого характера, в рамках формирования дерева целей реструктуризации в составе цели «Стимулирование спроса» для дальнейшего анализа необходимо оставить только цели, соответствующие таким факторам, как повышение качества продукции, продаж и послепродажного обслуживания (см. рис. 4).

Рассмотрим более детально цель «Освоение новой продукции и рынков сбыта этой продукции» (см. рис. 2). Для этого перепишем формулу (3) в таком виде:

$$I_n = \sum_{i \in I', j \in J'} q_{ij} \cdot p_{ij} + \sum_{i \in I'', j \in J''} q_{ij} \cdot p_{ij} - \sum_{k \in K} e_k, \quad (5)$$

где I', I'' – множества индексов традиционной и новой для предприятия продукции соответственно, $I = I' \cup I''$; J', J'' – то же для сегментов рынка, $J = J' \cup J''$.

В этой формуле в явном виде показана составляющая, соответствующая новой продукции, и очевидно проявляется подобие проблем увеличения валового дохода за счет реализации традиционной для предприятия и новой для него продукции. Заметим, что на этой стадии декомпозиции главной цели реструктуризации предприятия основное различие этих проблем (проблема увеличения валового дохода за счет реализации новой продукции включает в себя подпроблему организации производства и сбыта такой продукции, которая не возникает в рамках проблемы увеличения объемов реализации традиционной продукции) еще скрыто и во всех своих аспектах будет проявлено только на последующих уровнях иерархии дерева целей.

Уже из формулы (5) следует, что первыми и ключевыми составляющими этой подпроблемы являются сле-

дующие две задачи: (1) определение перечня видов новой продукции, освоение которой принципиально возможно и априори небесмысленно для предприятия; (2) выбор рынков сбыта этой продукции, т. е. определение множеств I'' и J'' . Решение этих задач должно осуществляться на стадии анализа и декомпозиции цели «Освоение новой продукции и рынков сбыта этой продукции» путем формирования множества возможных альтернативных сочетаний «вид продукции – сегмент рынка сбыта», т. е. множества возможных пар $\langle i, j \rangle$ где $i \in I''$; $j \in J''$.

Дальнейший системный анализ этой подпроблемы приводит к структуре подпроблем и подцелей (рис. 5), аналогичной (с учетом ряда очевидных терминологических уточнений) той, что возникает в процессе системного анализа цели «Увеличение объемов реализации традиционной продукции» (см. рис. 4).

Таким образом, задача выбора целевых сегментов рынка новой продукции в рамках проблемы реструктуризации предприятий есть результат анализа и декомпозиции цели «Увеличение валового дохода» на следующие две подцели: «Увеличение реализации традиционной продукции» и «Реализации новой продукции», а также последующего анализа и декомпозиции подцели «Реализации новой продукции».

Как следует из структуры этой цели (см. рис. 5) решение данной задачи предполагает:

- ✦ определение перечня новой продукции, освоение которой предприятием принципиально возможно и может быть экономически целесообразным;
- ✦ определение потенциальных рынков сбыта этой продукции;
- ✦ выбор приоритетных сочетаний видов новой продукции и целевых сегментов рынка (определение альтернативных вариантов освоения продукции новых видов),

и должно базироваться на анализе следующих факторов для каждого из указанных вариантов [11, 14]:

в сфере производства:

- ✦ производственного аппарата и его соответствия задачам производства новой продукции;
- ✦ возможностей материально-технического снабжения нового производства;
- ✦ кадрового обеспечения;
- ✦ организации и управления производства продукции новых видов;

в сфере сбыта продукции:

- ✦ емкости каждого потенциального сегмента рынка и ее прогноз на весь период стратегического планирования;
- ✦ текущей и прогнозной доходности сегментов рынка;
- ✦ жизненного цикла новой продукции;
- ✦ конкурентной среды, включая сравнительный анализ конкурентов и конкурентоспособности продукции;
- ✦ требований стандартов и законодательства;
- ✦ барьеров вхождения в новые рынки;
- ✦ возможностей подсистемы сбыта предприятия.

Лишь после определения приоритетных сегментов рынка (продукции новых видов и рынков их сбыта, подлежащих освоению) возможна постановка и решение задачи разработки конкретных способов освоения и производ-

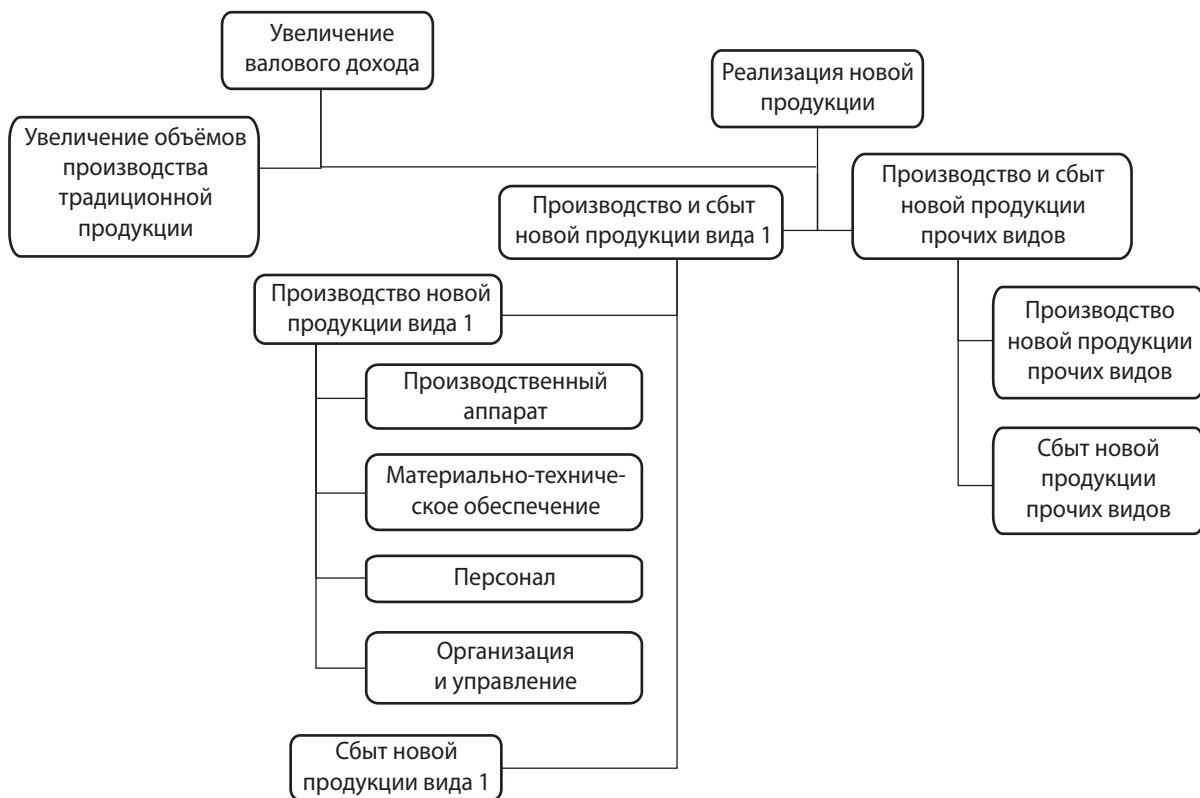


Рис. 5. Фрагмент дерева цели «Реализация новой продукции» в структуре цели «Увеличение валового дохода предприятия»

ства продукции новых видов и выхода на рынки сбыта такой продукции. Несмотря на то, что такая задача уже будет иметь тактический характер, ее решение также возможно с помощью изложенных выше методов системного анализа.

Таким образом, круг решаемых вопросов в рамках проблемы выбора целевых сегментов рынка новой продукции, а также назначение ответов на эти вопросы относятся к уровню стратегического планирования, что предопределяет уровень общности (агрегированности) постановки и выбор методов решения задачи.

Выводы

Необходимость применения методов системного анализа в процессе планирования реструктуризации предприятий обусловлена сложностью данной проблемы, ее комплексным междисциплинарным характером, действием большого числа факторов качественно различной природы, необходимостью разграничения стратегического, тактического и оперативных уровней анализа и решения проблемы, невозможностью полной формализации ее постановки и решения, что обуславливает необходимость одновременного использования формальных и неформальных, качественных и количественных представлений, подходов, методов и оценок.

Целевой подход и метод дерева целей как основной инструмент его реализации позволяют выявить место и структуру задачи выбора целевых сегментов рынка в системе задач, подлежащих решению в процессе разработки стратегии и стратегического плана реструктуризации промышленных предприятий, а также последовательность решения этой задачи.

Для конструктивного и эффективного использования целевого подхода для декомпозиции исходной про-

блемы и построения дерева целей (подпроблем) реструктуризации предприятия и, в том числе проблемы выбора целевых сегментов рынка новой продукции предприятий необходимо также руководствоваться четкими методическими принципами и инструкциями. К важнейшим из них можно отнести следующие:

- ✦ базирование декомпозиции на общепринятых, адаптированных к условиям задачи классификаторах, характеризующих структуру объекта декомпозиции и основных действующих факторов; типологию периодов планирования и характерного времени процессов, характера цели (проблемы); организационную структуру предприятия (в разрезе исполнителей);
- ✦ обязательное решение строго определенного круга вопросов на этапе анализа и декомпозиции каждой конкретной цели дерева целей, таких как: идентификация стратегического уровня цели; соответствие мероприятий по достижению цели задачам реструктуризации; обоснование выбора принципов декомпозиции цели (проблемы); дифференциация управляемых и неуправляемых факторов; определение исполнителей соответствующих мероприятий.

Задача выбора целевых сегментов рынка новой продукции является многопараметрической, относится по своему содержанию к разряду задач многомерного сравнительного анализа, выбор методов решения которых представляет самостоятельный вопрос, требующий научно обоснованного решения, основанного на особенностях этой задачи и назначения результатов ее решения. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Алёхин А. Б. Обобщенные признаки предприятий, регионов и национальных экономик: проблема измерения и новые подходы / А. Б. Алёхин // *Економіст*. – 2011. – № 8. – С. 24 – 29.
2. Алехин А. Б. Оптимизация экономико-экологических систем / А. Б. Алёхин. – К. : Наукова думка, 1993. – 152 с.
3. Балашов А. П. Антикризисное управление : учеб. пособие / А. П. Балашов. – Новосибирск : ГУП РПО СО РАСХН, 2004. – 176 с.
4. Дрогобыцкий И. Н. Системный анализ в экономике : учебное пособие / И. Н. Дрогобыцкий. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 509 с.
5. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. / А. П. Міщенко. – К. : ЦУЛ, 2004. – 336 с.
6. Попов Е. В. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании / Е. В. Попов, Г. В. Логинов // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2004. – № 2. – С. 3 – 15.
7. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности / С. И. Савчук. – Мариуполь : ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
8. Системный анализ в экономике и организации производства ; под общ. ред. С. А. Валуева, В. Н. Волковой. – Львов : Политехника, 1991. – 400 с.
9. Учитель Ю. Г. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации / Ю. Г. Учитель, М. Ю. Учитель. – Изд. 2-е, сущ. перераб. и доп. – М. : ЛИБРОКОМ : URSS, 2010. – 326 с.
10. Шпак С. А. Концепция непрерывного скользящего иерархического планирования реструктуризации предприятия / С. А. Шпак // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2013. – № 3. – Т. 2. Економічні науки. – С. 177 – 182.
11. Шпак С. А. Обоснование комплекса задачи диагностики подсистемы сбыта продукции в планировании реструктуризации предприятий (целевой подход) / С. А. Шпак // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 4. – С. 345 – 351.
12. Шпак С. А. Признаки стратегического уровня планирования реструктуризации промышленных предприятий / С. А. Шпак // *Актуальные научные достижения – 2013 : междунар. науч.-практ. конф., 27 июня – 05 июля 2013 г. : тезисы докладов*. – Прага, 2013. – Т. 5. Экономические науки. – С. 33 – 35.
13. Шпак С. А. Системный анализ как инструмент адаптации зарубежного опыта реструктуризации промышленных предприятий / С. А. Шпак // *Современный научный вестник* – 2012. – № 22 (134). – С. 67 – 80.
14. Шпак С. А. Структура задач диагностики подсистемы производства продукции в задачах формирования стратегии реструктуризации предприятий / С. А. Шпак // *Уральский научный вестник*. – 2013. – № 3(31). – С. 5 – 18.
15. Шпак С. А. Целевой подход к диагностике предприятия и разработке стратегии реструктуризации (стратегический аспект) / С. А. Шпак // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 1. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1750>
16. Fagerberg J. Technology and competitiveness / J. Fagerberg // *Oxford*, 1996. – V. 12. – № 3. – P. 39 – 51.
17. Gassmann H. Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development / H. Gassmann. – The OECD Observer. No 197. – December 1995/ January 1996. – P. 38 – 42.
18. IMD World Competitiveness Yearbook: 2009. – Lausanne: International Institute for Management Development, 2009. – 544 p.
19. Synek M. Restrukturalizace a revitalizace českých podniků / M. Synek // *Ekonomika firm 2001: International Conference, Svít 12. - 14. 9. 2001, 1st ed.* – Košice 2001. – P. 672 – 677.
20. The Global Competitiveness Report 2012-2013. – World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2012. – 545 p.

REFERENCES

- Alekhin, A. B. "Obobshchennyye priznaki predpriyatiy, regionov i natsionalnykh ekonomik: problema izmereniia i novyye podkhody" [Generalized signs of enterprises, regions and national economies: the problem of measuring and new approaches]. *Ekonomist*, no. 8 (2011): 24-29.
- Alekhin, A. B. *Optimizatsiia ekonomiko-ekologicheskikh sistem* [Optimization of the economic and ecological systems]. Kyiv: Naukova dumka, 1993.
- Balashov, A. P. *Antikrizisnoe upravlenie* [Crisis management]. Novosibirsk: GUP RPO SO RASKhN, 2004.
- Drogobyskiy, I. N. *Sistemnyy analiz v ekonomike* [System Analysis in Economics]. Moscow: Finansy i statistika, 2007.
- Fagerberg, J. "Technology and competitiveness". *Oxford*, vol. 12, no. 3 (1996): 39-51.
- Gassmann, H. "Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development". *The OECD Observer*, no. 197 (December 1995 / January 1996): 38-42.
- IMD World Competitiveness Yearbook: 2009. Lausanne: International Institute for Management Development, 2009.
- Mishchenko, A. P. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic Management]. Kyiv: TsUL, 2004.
- Popov, E. V., and Loginov, G. V. "Matrichnye metody strategicheskogo planirovaniia deiatelnosti kompanii" [Matrix methods of strategic planning of the company]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 2 (2004): 3-15.
- Shpak, S. A. "Kontseptsiia nepreryvnogo skolziashchego ierarkhicheskogo planirovaniia restrukturalizatsii predpriatiia" [The concept of continuous sliding hierarchical planning of enterprise restructuring]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 2, no. 3 (2013): 177-182.
- Shpak, S. A. "Obosnovaniie kompleksa zadachi diagnostiki podsistemy sbyta produktsii v planirovanii restrukturalizatsii predpriaty (tselevoi podkhod)" [Justification complex diagnostic tasks subsystem sales in planning the restructuring of enterprises (targeted approach)]. *Biznes Inform*, no. 4 (2013): 345-351.
- Shpak, S. A. "Priznaki strategicheskogo urovnia planirovaniia restrukturalizatsii promyshlennykh predpriaty" [Signs of strategic planning level industrial restructuring]. *Aktualnye nauchnye dostizheniia – 2013*. Praga, 2013.33-35.
- Shpak, S. A. "Sistemnyy analiz kak instrument adaptatsii zarubezhnogo opyta restrukturalizatsii promyshlennykh predpriaty" [Systems analysis as a tool for adapting foreign experience industrial restructuring]. *Sovremennyy nauchnyy vestnik*, no. 22 (134) (2012): 67-80.
- Shpak, S. A. "Struktura zadach diagnostiki podsistemy proizvodstva produktsii v zadachakh formirovaniia strategii restrukturalizatsii predpriaty" [Structure of the diagnostics tasks subsystem production problems in forming a strategy of restructuring enterprises]. *Uralskiy nauchnyy vestnik*, no. 3 (31) (2013): 5-18.
- Shpak, S. A. "Tselevoi podkhod k diagnostike predpriatiia i razrabotke strategii restrukturalizatsii (strategicheskyy aspekt)" [Targeted approach to the diagnosis and development of enterprise restructuring strategy (strategic dimension)]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1750>
- Sistemnyy analiz v ekonomike i organizatsii proizvodstva* [System Analysis in Economics and organization of production]. Lvov: Politekhnik, 1991.
- Savchuk, S. I. *Osnovy teorii konkurentosposobnosti* [Fundamentals of the theory of competitiveness]. Mariupol: IPREI NAN Ukrainy; Renata, 2007.
- Synek, M. "Restrukturalizace a revitalizace ceskych podniku". *Ekonomika firm 2001*. Koshice, 2001. 672-677.
- The Global Competitiveness Report 2012-2013*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum, 2012.
- Uchitel, Yu. G., and Uchitel, M. Yu. *SWOT-analiz i sintez – osnova formirovaniia strategii organizatsii* [SWOT-analysis and synthesis - the basis of the formation of the organization's strategy]. Moscow: LIBROKOM; URSS, 2010.

ЕНИГМАТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ ПОБУДОВИ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ПІДСИСТЕМИ ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНОЇ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ У ФУНКЦІОНАЛЬНО РОЗВИНУТИХ СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА НАУКОВО-ВИРОБНИЧИМИ ОБ'ЄДНАННЯМИ

© 2014 ТКАЧЕНКО С. А.

УДК 33

Ткаченко С. А. Енігматична концепція побудови функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями

Мета статті зведена до того, щоб уперше викласти концепцію побудови функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями країни. Виконані теоретичні дослідження наукових робіт і практичний досвід створення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями в ряді галузей машинобудування та суднобудування свідчать про те, що побудова блок-схеми функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації повинна базуватися на апріорних знаннях і зводиться, по суті, до пристосування її апріорної структури до встановлених цілей. Викладена вище концепція побудови функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями, як показує практика, найбільш повно задовольняє вимогам функціонально-об'єктного підходу, із яких випливає, що кожна економіко-аналітична задача, з одного боку, повинна виступати органічною компонентою функції економічного аналізу, а з іншого – бути одночасно складовою частиною визначеного функціонально-управлінського блоку з повним контуром системи управління: планування, бухгалтерський облік, економічний аналіз, регулювання. Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливо актуальністю, на наш погляд, відрізняється питання, пов'язане з наданням всебічної характеристики кількісного складу завдань економіко-аналітичної обробки інформації за основними її блоками і комплексами та інше.

Ключові слова: концепція, підсистема економіко-аналітичної обробки інформації, функціональна структура.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Ткаченко Сергій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, проректор Міжнародного технологічного університету «Миколаївська політехніка» (вул. Никольська, 11а, Миколаїв, 54030, Україна)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 33

Ткаченко С. А. Енигматическая концепция построения функциональной структуры подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и научно-производственными объединениями

Цель статьи сведена к тому, чтобы впервые изложить концепцию построения функциональной структуры подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и научно-производственными объединениями страны. Выполненные теоретические исследования научных работ и практический опыт создания функционально развитых систем управления специального назначения промышленными предприятиями и научно-производственными объединениями в ряде отраслей машиностроения и судостроения свидетельствуют о том, что построение блок-схемы функциональной структуры подсистемы экономико-аналитической обработки информации должно базироваться на апріорных знаниях и сводиться, по сути, к приспособлению ее апріорной структуры к установленным целям. Изложенная выше концепция построения функциональной структуры подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и научно-производственными объединениями, как показывает практика, наиболее полно удовлетворяет требованиям функционально-объектного подхода, из которых следует, что каждая экономико-аналитическая задача, с одной стороны, должна выступать органической компонентой функции экономического анализа, а с другой – быть одновременно составной частью определенного функционально-управленческого блока с полным контуром системы управления: планирование, бухгалтерский учет, экономический анализ, регулирование. Среди перспектив дальнейших исследований в данном направлении особой актуальностью, на наш взгляд, отличается вопрос, связанный с предоставлением всесторонней характеристики количественного состава задач экономико-аналитической обработки информации по основным ее блокам и комплексам и прочее.

Ключевые слова: концепция, подсистема экономико-аналитической обработки информации, функциональная структура.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Ткаченко Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, проректор Международного технологического университета «Николаевская политехника» (ул. Никольская, 11а, Николаев, 54030, Украина)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

UDC 33

Tkachenko Sergey A. Enigmatic Concept of Building a Functional Structure Subsystem of Economic and Analytical Information Processing in the Functional Development of Special-purpose Control Systems of Industrial Enterprises and Scientific-production Associations

The purpose of the article is reduced to the fact that for the first time a vision of building a functional structure of a subsystem of economic and analytical information processing in the functional development of control systems of special purpose industrial enterprises and scientific and industrial associations of the country was set out. Theoretical research of the papers were performed and practical experience in creating functional management systems developed special purpose industrial enterprises and scientific-production associations in a number of areas of engineering and shipbuilding suggests that the construction of a block diagram of the functional structure of the subsystem of economic and analytical information processing should be based on a priori knowledge and reduced, in fact, to adapt its structure to the a priori stated objectives. The above concept of building a functional structure subsystem economic and analytical information processing in the functional development of special-purpose control systems of industrial enterprises and scientific-production associations, as practice shows, best meets the functional requirements of the object approach, from which it follows that each economic-analytical task, on the one hand, should serve the function of the organic component of economic analysis, and on the other – at the same time be part of a specific functional management unit with a full loop control system: planning, accounting, economic analysis, regulation. Among the prospects for further research in this area of particular relevance, in our view, different questions related to the provision of comprehensive characterization of the quantitative composition of the tasks of economic and analytical information processing and its main units and other complexes.

Key words: concept subsystem economic and analytical information processing, functional structure.

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

Tkachenko Sergey A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Pro-rector of the International Technological University "Mykolaiv Polytechnic" (vul. Nikolska, 11a, Mykolaiv, 54030, Ukraine)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

Здійснення якісних взаємозв'язків процесів управління виробничо-господарською діяльністю вимагає, щоб створювані на промислових підприємствах і у науково-виробничих об'єднаннях функціонально розвинуті системи управління спеціального призначення суб'єктами господарської діяльності охоплювали усі без виключення функції управління та забезпечували б повну замкненість функціонального контуру управління продуцентами промислових видів продукції. До функцій, на які має бути звернено особливу увагу як розробників функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями, так і робітників промисловості, належить економіко-аналітичне забезпечення, яке виступає основою для прийняття управлінських рішень на усіх рівнях управління виробничо-господарською діяльністю.

Практичний досвід і виконані наукові дослідження переконливо доказують, що успішне вирішення проблеми формування та впровадження такої важливої функції управління, як економіко-аналітичне забезпечення, можливе тільки за умови створення та розвитку в діючих і проєктованих функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями самостійної функціональної підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації. Виділення економічного аналізу в самостійну підсистему функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями продиктоване, з одного боку, самостійною роллю і значенням цієї функції в управлінні та, з іншого, – впливає із загальносистемних аспектів даної проблеми: підсистема має свої цілі та критерії якості функціонування; щільні взаємозв'язки аналізу з іншими функціями управління надають можливість розглядати його як органічну частину системи управління в цілому, тобто як підсистему великої системи. Проєкування у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями функціональної підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації – складна і трудомістка робота, яка потребує вирішення цілого ряду питань теоретичного та практичного характеру. Зокрема, у першу чергу повинні бути обрані науково обґрунтовані проєктні рішення за загальносистемними питаннями, які стосуються функціональної структури підсистеми управління, характеру її внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємодії та взаємозалежності її функціональних і таких, що забезпечують, частин та інше.

Виконані теоретичні дослідження робіт [1 – 8] і практичний досвід створення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями в ряді галузей машинобудування та суднобудування свідчить про те, що побудова блок-схеми функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації повинна базуватися на апріорних знаннях і зводиться, по суті, до пристосування її апріорної структури до встановлених цілей. Структура підсистеми управління може бути отримана тільки на основі системного підходу до висвітлення та вивчення економіки підприємства (об'єднання) і встановлення характеру зв'язків між багаточисельними техніко-економічними показниками та критеріями оптимальності, напрямками розвитку та факторами впливу. При цьому

функціональна структура підсистеми управління повинна бути побудована шляхом диференціації елементів її найвищого рівня, які формують базову структуру, на елементи нижчого рівня. У всіх випадках топологія схеми функціональної структури підсистеми управління повинна відповідати топології побудування дерева її цілей та інше.

Мета статті зведена до того, щоб вперше викласти концепцію побудови функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями країни.

Виходячи з цих методологічних посилок укрупнену блок-схему функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями можна представити в такому вигляді (рис. 1).

Як видно із блок-схеми, підсистема економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення підприємствами (об'єднаннями) складається із двох частин – групи блоків економіко-аналітичних завдань, які забезпечують дослідження виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання в цілому, і групи блоків економіко-аналітичних задач, які забезпечують дослідження виробничо-господарської діяльності внутрішньозаводських виробничих підрозділів та інше.

І перша, і друга частини підсистеми управління містять по шість економіко-аналітичних блоків: перспективного аналізу, ретроспективного (періодичного) аналізу, оперативного аналізу, порівняльного аналізу, проблемно-орієнтованого аналізу та функціонально-вартісного аналізу. Сучасний рівень розвитку галузі економіко-аналітичної обробки інформації, а також сучасний практичний досвід, накопичений у сфері формування та впровадження економіко-аналітичних розрахунків, дозволяють в кожному із вказаних вище блоків виділити ряд комплексів економіко-аналітичних завдань, функціональне розв'язання яких уявляється відверто спрямованим і доцільним.

На рівні управління підприємством у цілому склад комплексів економіко-аналітичних завдань за окремими блоками підсистеми управління такий.

Блок *перспективного аналізу* діяльності підприємства (об'єднання) містить комплекси задач: аналізу техніко-організаційного рівня, аналізу норм і нормативів, аналізу праці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, аналізу прибутку та рентабельності, аналізу соціального розвитку трудового колективу.

Блок *ретроспективного аналізу* діяльності підприємства містить комплекси задач: аналізу техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу норм і нормативів, аналізу праці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, аналізу прибутку та рентабельності, аналізу фондів економічного стимулювання, аналізу соціального розвитку трудового колективу, аналізу фінансового стану.

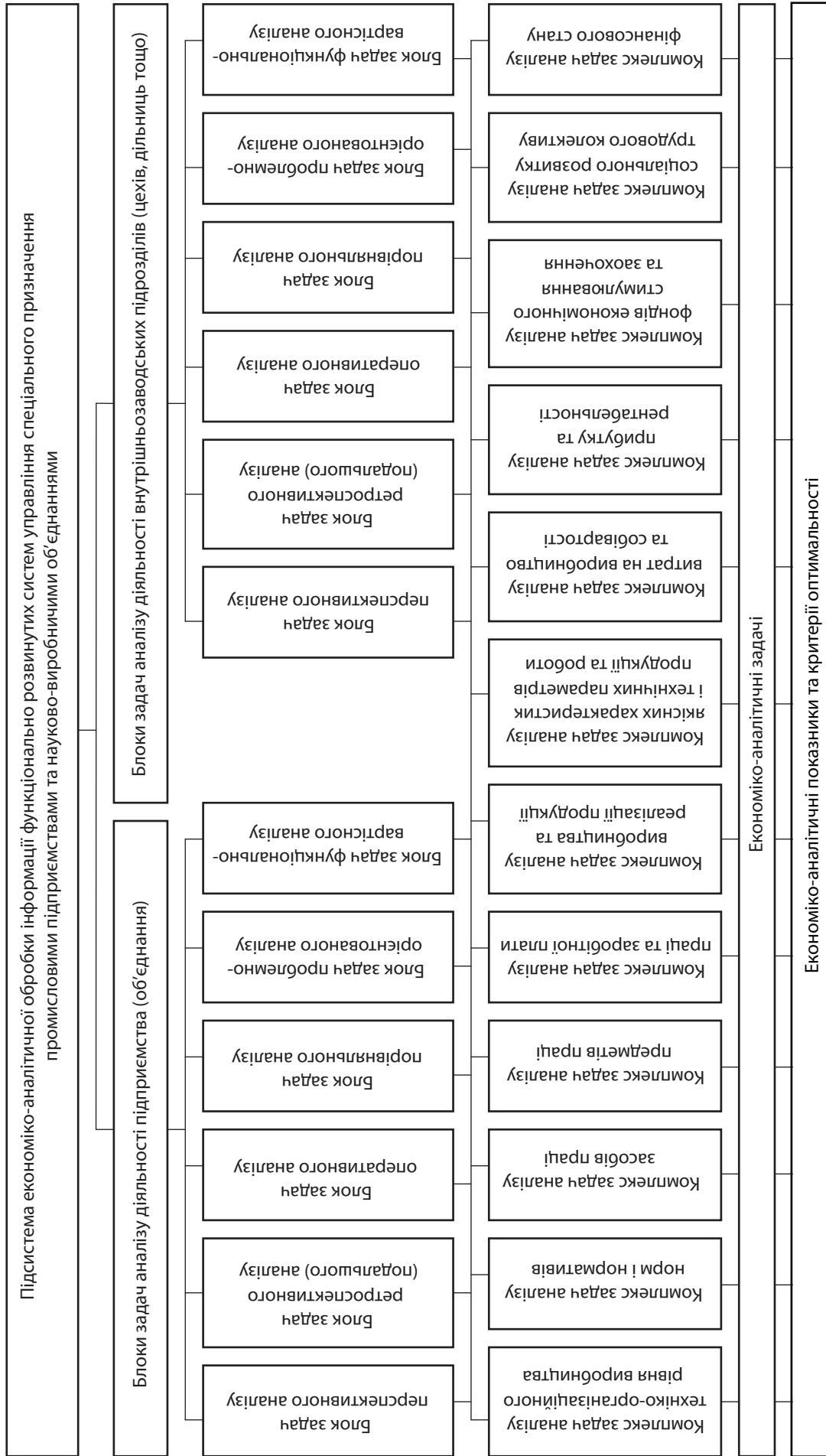


Рис. 1. Блок-схема функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення підприємствами (об'єднаннями)

Блок *оперативного аналізу* діяльності промислового підприємства і науково-виробничого об'єднання містить комплекси задач: аналізу праці та заробітної плати, аналізу використання засобів праці, аналізу використання предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості готової продукції та інше.

Блок *порівняльного аналізу* діяльності підприємства (об'єднання) містить комплекси задач: аналізу техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу норм і нормативів, аналізу праці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, аналізу прибутку та рентабельності, аналізу фондів економічного стимулювання, аналізу соціального розвитку трудового колективу, аналізу фінансового стану.

Блок *проблемноорієнтованого аналізу* діяльності підприємства містить комплекси задач: аналізу техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу норм і нормативів, аналізу праці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, аналізу прибутку та рентабельності, аналізу фондів економічного стимулювання, аналізу соціального розвитку трудового колективу, аналізу фінансового стану.

Блок *функціонально-вартісного аналізу* діяльності підприємства містить комплекси задач: аналізу залежності виробництва окремих виробів від стану техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу залежності виробництва окремих виробів від стану норм і нормативів, аналізу залежності виробництва окремих виробів від використання засобів праці, аналізу залежності виробництва окремих виробів від використання предметів праці, аналізу залежності виробництва окремих виробів від використання робочої сили тощо.

На внутрішньозаводському рівні системи управління підсистема аналітичного забезпечення включає меншу кількість комплексів економіко-аналітичних задач, аніж на рівні системи управління виробничо-господарською діяльністю промисловим підприємством та науково-виробничим об'єднанням.

Блок *перспективного економічного аналізу* діяльності внутрішньозаводських підрозділів містить комплекси задач: аналізу техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу норм і нормативів, аналізу праці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якісних характеристик і технічних параметрів, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, аналізу прибутку та рентабельності, аналізу соціального розвитку трудового колективу.

Блок *ретроспективного аналізу* діяльності внутрішньозаводських підрозділів містить комплекс завдань: аналізу техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу норм і нормативів, аналізу праці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, аналізу прибутку та рентабельності, аналізу фондів економічного стимулювання, аналізу соціального розвитку колективу та інше.

Блок *оперативного аналізу* діяльності внутрішньозаводських підрозділів містить комплекси задач: аналізу пра-

ці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції та інше.

Блок *порівняльного економічного аналізу* діяльності внутрішньозаводських підрозділів містить комплекси задач: аналізу техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу норм і нормативів, аналізу праці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, аналізу прибутку та рентабельності, аналізу розвитку колективу.

Блок *проблемноорієнтованого аналізу* діяльності внутрішньозаводських підрозділів містить комплекси задач: аналізу техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу норм і нормативів, аналізу праці та заробітної плати, аналізу засобів праці, аналізу предметів праці, аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції, аналізу якості, аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, аналізу прибутку та рентабельності, аналізу фондів економічного стимулювання, аналізу соціального розвитку колективу та інше.

Блок *функціонально-вартісної економіко-аналітичної обробки інформації* діяльності внутрішньозаводських підрозділів містить комплекси завдань: економічного аналізу залежності виробництва окремих виробів від стану техніко-організаційного рівня виробництва, аналізу залежності виробництва окремих виробів від стану норм і нормативів, аналізу залежності виробництва окремих виробів від використання засобів праці, аналізу залежності виробництва окремих виробів від використання предметів праці, аналізу залежності виробництва окремих виробів від використання робочої сили і інше.

Усуднобудівній промисловості внутрішньозаводськими підрозділами, які включені до сфери функціонування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, виступають основні цехи верфі, добувочні верфі, цехи машинобудівної частини, цехи допоміжного виробництва і інші виробничі цехи. При цьому формування і впровадження аналізу здійснюється як в розрізі окремих цехів, так і в розрізі груп технологічно пов'язаних цехів. Наприклад, у цехах верфі утворюється дві групи: цехів збірково-зварювального виробництва та цехів корпусно-будівельного виробництва. Але, незалежно від ступеня агрегування, сучасний ефективний аналіз на внутрішньозаводському рівні базується на реалізації принципу комплексності економіко-аналітичних розрахунків, тобто дослідження діяльності виходячи із цілей усіх видів аналітичного забезпечення і повного охоплення усіх його об'єктів аналізу тощо.

Наявність у підсистемі економіко-аналітичної обробки інформації блоків економіко-аналітичних задач, орієнтованих, по-перше, на дослідження діяльності промислових підприємств і науково-виробничих об'єднань в цілому, і, по-друге, на дослідження діяльності їх внутрішніх виробничих підрозділів, повністю відповідає принципам ринковоорієнтованого управління промисловим виробництвом, сприяє їх найбільш ефективній реалізації та інше.

Задачі та окремі економіко-аналітичні показники оптимальності виступають елементами нижчого рівня функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в складі відповідних блоків і комплексів задач. Економіко-аналітична задача в загальному вигляді – це сукупність обчислювальних і логічних опе-

рацій обробки інформації, які забезпечують можливість її використання для об'єктивного висвітлення та оцінки результатів господарської діяльності, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, прогнозу на перспективу та інше з метою вироблення і прийняття оптимальних управлінських рішень. Економіко-аналітичний показник являє собою мінімальний обсяг результатної інформації, яка отримується в межах однієї із задач підсистеми управління, за допомогою якої забезпечується хоча б часткова реалізація цілі функції аналізу. Структура економіко-аналітичної обробки інформації визначається взаємозв'язком задач і показників оптимальності, які утворюють її на усіх рівнях ієрархії аналізу інше.

Склад завдань підсистеми управління формується з позицій реалізації її генеральної цілі. При цьому диференціація задач за окремими економіко-аналітичними блоками і комплексами здійснюється виходячи із принципу їх відповідності цілі цього блоку або комплексу. Кожна задача розглядається як окремий контур економічного аналізу, тільки синтез яких утворює комплекси, блоки і підсистему управління в цілому. До того ж, до задач, які включаються в підсистему економіко-аналітичної обробки інформації, висувається ще ряд вимог: вирішення задач аналізу повинне бути спрямоване на підвищення ефективності управління і виробництва на підприємствах та в об'єднаннях; модель вирішення економіко-аналітичних задач повинна будуватися на самперед виходячи із їх взаємозв'язку із задачами планування та бухгалтерського обліку; повинна бути забезпечена безперервність економічного аналізу шляхом взаємозв'язку задач різних блоків; ті, що застосовуються для вирішення економіко-аналітичних задач математичний апарат і машини електронні цифрові повинні відповідати економіко-організаційній сутності задач та інше.

ВИСНОВКИ

Викладена вище концепція побудови функціональної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями, як показує практика, найбільш повно задовольняє вимогам функціонально-об'єктного підходу, із яких випливає, що кожна економіко-аналітична задача, з одного боку, повинна виступати органічною компонентою функції економічного аналізу, а з іншого – бути одночасно складовою частиною визначеного функціонально-управлінського блоку з повним контуром системи управління: планування, бухгалтерський облік, економічний аналіз, регулювання. Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливо актуальною, на наш погляд, відрізняється питання, пов'язане із наданням всебічної характеристики кількісного складу завдань економіко-аналітичної обробки інформації за основними її блоками та комплексами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бороненкова С. А.** Трансформация экономического анализа в условиях реформирования бухгалтерского учёта : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12 / С. А. Бороненкова. – Уральский гос. эконом. ун-т. – Екатеринбург, 2004. – 74 с.
2. **Докукин А. В.** Экономические механизмы стимулирования процессов развития информационного обеспечения технического регулирования : дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А. В. Докукин / Российский научно-технич. центр информации

по стандартизации, метрологии и оценке соответствия. – Москва, 2009. – 317 с.

3. **Дрогобыцкая К. С.** Инновационный механизм структурной трансформации организационного управления экономическими системами : дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / К. С. Дрогобыцкая / Российский научно-технический центр информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия. – Москва, 2009. – 321 с.

4. **Капустин А. А.** Теоретико-методологические аспекты качества экономико-статистической информации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12 / А. А. Капустин / Рост. гос. эконом. ун-т. – Р-на-Дон., 2006. – 53 с.

5. **Ким К. В.** Формирование и развитие акционерного общества «Кредит-Бюро» в системе экономической безопасности СССР в 20 – 30-е годы XX века: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / К. В. Ким / Волгоградский гос. ун-т. – Волгоград, 2012. – 50 с.

6. **Киселева Н. П.** Методология статистического исследования экономического роста регионов и факторов его дифференциации : дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.12 / Н. П. Киселева / Самарский гос. эконом. ун-т. – Саратов, 2007. – 342 с.

7. **Филобокова Л. Ю.** Устойчивое развитие малого предпринимательства: теория и практика (на материалах Дальневосточного экономического региона) : дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Л. Ю. Филобокова / ГОУВПО «Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Ростов-на-Дону, 2005. – 368 с.

8. **Чефранов С. Г.** Теория, методология, инструментальный управления региональными экономическими системами: проектно-эволюционный подход : дисс. ... д-ра экон. наук: 05.13.10 / С. Г. Чефранов / Южный федер. ун-т. – Майкоп, 2008. – 304 с.

REFERENCES

- Boronenkova, S. A. "Transformatsiia ekonomicheskogo analiza v usloviakh reformirovaniia bukhgalterskogo ucheta" [Transformation of economic analysis in terms of accounting reform]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.12, 2004.*
- Chefranov, S. G. "Teoriia, metodologii, instrumentarii upravleniia regionalnymi ekonomicheskimi sistemami: proektno-evoliutsionny podkhod" [Theory, methodology, tools, management of regional economic systems: design and evolutionary approach]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 05.13.10, 2008.*
- Drogobytkaia, K. S. "Innovatsionny mekhanizm strukturnoy transformatsii organizatsionnogo upravleniia ekonomicheskimi sistemami" [Innovative mechanism of structural transformation of the organizational management of economic systems]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05, 2009.*
- Dokukin, A. V. "Ekonomicheskie mekhanizmy stimulirovaniia protsessov razvitiia informatsionnogo obespecheniia tekhnicheskogo regulirovaniia" [Economic incentive mechanisms to ensure the development of information technical regulation]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05, 2009.*
- Filobokova, L. Yu. "Ustoychivoe razvitie malogo predprinimatelstva: teoriia i praktika (na materialakh Dalnevostochnogo ekonomicheskogo regiona)" [Sustainable development of small business: theory and practice (on the materials of the Far Eastern Economic Region)]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05, 2005.*
- Kiseleva, N. P. "Metodologii statisticheskogo issledovaniia ekonomicheskogo rosta regionov i faktorov ego differentsiatsii" [Methodology of statistical research regional economic growth factors and its differentiation]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.12, 2007.*
- Kim, K. V. "Formirovanie i razvitie aktsionernogo obshchestva «Kredit-Biuro» v sisteme ekonomicheskoy bezopasnosti SSSR v 20 – 30-e gody XX veka" [Formation and development of joint stock company "Credit Bureau" in the system of economic security of the USSR in the 20 - 30-ies of XX century]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.01, 2012.*
- Kapustin, A. A. "Teoretiko-metodologicheskie aspekty kachestva ekonomiko-statisticheskoy informatsii" [Theoretical and methodological aspects of the quality of economic and statistical information]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.12, 2006.*

КОНЦЕПЦІЯ СУТТЄВОСТІ В ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

© 2014 КОВАЧ С. І.

УДК 657.372.2

Ковач С. І. Концепція суттєвості в обліку і звітності

У статті висвітлюються теоретичні основи концепції суттєвості в обліку і звітності та надано практичні рекомендації щодо її застосування. В Україні нормативно-правове регулювання суттєвості здійснює Міністерство фінансів, воно ж є одним із суб'єктів суттєвості. Керівництво підприємства, як суб'єкт суттєвості, приймає рішення про суттєвість облікової інформації, встановлюючи кількісні чи якісні характеристики суттєвості, як правило, в обліковій політиці підприємства. Об'єктами суттєвості є діяльність підприємства в цілому, окремі господарські операції та об'єкти обліку, статті фінансової звітності. Мінфіном рекомендовані кількісні характеристики суттєвості шляхом встановлення порогів суттєвості для об'єктів обліку і господарських операцій та статей фінансової звітності. Суттєвість застосовується виключно для кожного конкретного підприємства – суб'єкта господарювання з урахуванням рекомендацій Мінфіну, але в будь-якому випадку треба керуватись професійними судженнями, не перевищуючи граничну межу рекомендованих порогів суттєвості. Відсутність чіткої методики визначення суттєвості, з одного боку, сприяє застосуванню концепції суттєвості в конкретних умовах, з іншого – знижує порівнянність показників фінансової звітності.

Ключові слова: суттєвість, поріг суттєвості, облікова політика, бухгалтерський облік, фінансова звітність, облікова інформація.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

Ковач Світлана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: kovach_svetlana@ukr.net

УДК 657.372.2

UDC 657.372.2

Ковач С. І. Концепция существенности в учете и отчетности

В статье освещаются теоретические основы концепции существенности в учете и отчетности и даны практические рекомендации по ее применению. В Украине нормативно-правовое регулирование существенности осуществляет Министерство финансов, оно и является одним из субъектов существенности. Руководство предприятия, как субъект существенности, принимает решение о существенности учетной информации, устанавливая количественные или качественные характеристики существенности, как правило, в учетной политике предприятия. Объектами существенности является деятельность предприятия в целом, отдельные хозяйственные операции и объекты учета, статьи финансовой отчетности. Минфином рекомендованы количественные характеристики существенности путем установления порогов существенности для объектов учета и хозяйственных операций и статей финансовой отчетности. Сущность применяется исключительно для каждого конкретного предприятия – субъекта хозяйствования с учетом рекомендаций Минфина, но в любом случае нужно руководствоваться профессиональными соображениями, не превышая предельный размер рекомендованных порогов существенности. Отсутствие четкой методики определения существенности, с одной стороны, способствует применению концепции существенности в конкретных условиях, с другой – снижает сопоставимость показателей финансовой отчетности.

Ключевые слова: существенность, порог существенности, учетная политика, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, учетная информация.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

Ковач Светлана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета, анализа и аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: kovach_svetlana@ukr.net

Kovach Svitlana I. The Concept of Materiality in Accounting and Reporting

The article highlights the theoretical foundations of the concept of materiality in accounting and reporting, and practical recommendations for its use. In Ukraine, the legal regulation of materiality is performed by the Ministry of Finance, it is one of the subjects of importance. Management of the company, as a subject of materiality, decides on the materiality of accounting information, establishing quantitative or qualitative characteristics of materiality, as a rule, in accounting policies. Objects of importance are the activity of the enterprise as a whole, individual business transactions and accounting entities, the financial statements. Ministry of Finance recommended the quantitative characteristics of materiality by establishing materiality thresholds for the objects of accounting and business operations and of the financial statements. Essence is used exclusively for each enterprise – a business entity with the advice of the Ministry of Finance, but in any case should be guided by professional considerations, without exceeding the maximum size of recommended thresholds of materiality. Lack of a clear methodology for determining materiality, on the one hand, promotes the use of the concept of materiality in specific conditions, on the other – reduces the comparability of financial statements.

Key words: materiality, threshold of materiality, accounting policy, accounting, financial reporting, accounting information.

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

Kovach Svitlana I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: kovach_svetlana@ukr.net

Перші спроби формалізувати суттєвість в обліку були зроблені ще в середині ХХ століття, проте питання суттєвості облікової інформації є сьогодні важливим для тих, хто складає фінансову звітність як за МСБО/МСФЗ, так і за П(С)БО. Саме для суб'єктів господарювання, що складають фінансову звітність за П(С)БО, і є актуальним дане дослідження.

Питання суттєвості та її застосування в обліку та звітності розглядали вчені в різних ракурсах, зокрема С. О. Булакова, П. Сук вважають суттєвість принципом бухгалтерського обліку; Т. Войтенко, Т. Т. Дуда, П. О. Коронівський,

І. В. Левицька, І. Чалий, М. Щирба, спираючись на понятійний апарат та рекомендації Мінфіну, розглядають суттєвість як найважливіший елемент облікової політики підприємства; Н. І. Коняк, Н. А. Лиско, М. Є. Столярєвська роблять висновок, що суттєвість не є принципом бухгалтерського обліку, а є характеристикою інформації, яка здатна впливати на економічні рішення користувачів, в той час як суттєвість є принципом аудиту, оскільки застосовується на всіх етапах аудиторського процесу; А. Ф. Кузьменко, Т. І. Моргунова розглядають суттєвість у контексті виправлення помилок у фінансовій звітності. Крім того, варто від-

мітити, що О. Дудкевич, О. Харламова, І. Чалий надають практичні рекомендації щодо застосування концепції суттєвості в обліку і звітності.

Метою даної статті є систематизація теоретичних основ і розробка практичних рекомендацій застосування концепції суттєвості в обліку і звітності.

Незважаючи на розмаїття поглядів науковців щодо сутності суттєвості в обліку і звітності, можна чітко визначитись щодо того, що суттєвість є якісною характеристикою облікової інформації, а не принципом бухгалтерського обліку. Підтвердження цьому знаходимо як в рекомендаційних документах Міністерства фінансів України (далі – Мінфін), так і основоположному документі – Концептуальній основі фінансової звітності: «Інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне подання може вплинути на рішення, які приймають користувачі на основі фінансової інформації про конкретний суб'єкт господарювання, що звітує. Іншими словами, суттєвість – це характерний для кожного суб'єкта господарювання аспект доречності, що ґрунтується на характері або величині (чи обох) статей, яких стосується ця інформація у контексті фінансового звіту окремого суб'єкта господарювання» [пп. ЯХ11, 1].

Орієнтиром для розуміння концепції суттєвості у вітчизняній обліковій практиці є Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – НП(С)БО 1). НП(С)БО 1 визначено, що «суттєва інформація – інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та керівництвом підприємства» [2].

Конкретизовано застосування суттєвості в обліку у методичних рекомендаціях Мінфіну, доведених Листом № 04230-108 від 29.07.2003 р. (далі – Лист № 04230-108). Зазначені методичні рекомендації тлумачать суттєвість як «характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності», а під терміном «поріг суттєвості» розуміється «абсолютна або відносна величина, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації» [3].

Листом № 04230-108 встановлено, що суб'єктами визначення суттєвості облікової інформації є органи, які уповноважені на регулювання питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності, та власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів (далі – керівництво підприємства) [3]. Отже, з одного боку, на прийняття рішень про суттєвість інформації впливають регулюючі органи у сфері бухгалтерського обліку і фінансової звітності, зокрема Мінфін, надаючи рекомендації щодо встановлення суттєвості в обліку і звітності, з другого – керівництво підприємства. Як правило, керівництво підприємства визначає суттєвість в обліковій політиці підприємства, що зазвичай затверджується наказом керівника. Тому питання суттєвості облікової інформації часто пов'язують саме з розробкою і впровадженням облікової політики підприємства.

Крім суб'єктів визначення суттєвості облікової інформації, в Листі № 04230-108 визначено об'єкти суттєвості (табл. 1).

Окрім методичних рекомендацій Мінфіну, доведених листом № 04230-108, нині є чинними також Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Мінфіну № 635 від 27.06.2013 р. (далі Методичні рекомендації № 635). Відповідно до п.2.20 р.ІІ Методичних рекомендацій № 635 керівництво підприємства може встановлювати кількісні критерії і якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності, якщо такі критерії не встановлені положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативно-правовими актами, виходячи з потреб користувачів такої інформації [5]. При цьому Лист № 04230-108 та Методичні рекомендації № 635 встановлюють відмінні кількісні пороги суттєвості для однакових об'єктів обліку (табл. 2). Керуватися, на нашу думку, можна як листом № 04108, так і Методичними рекомендаціями № 635, хоча Мінфін наполягає на використанні саме останніх у листі за № 31-08410-07-10/25152 від 27.08.2013 р. [6], і звісно ж – професійними судженнями, не перевищуючи граничну межу рекомендованих порогів суттєвості.

Таблиця 1

Об'єкти суттєвості [3, 4]

| Об'єкт суттєвості | Застосування порогів суттєвості | |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Діяльність підприємства в цілому | Передбачає можливість використання спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємством, обсяги діяльності якого нижче встановленого порогу суттєвості. Поріг суттєвості для застосування спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності визначається законодавством. | Визначається законодавством |
| Окремі господарські операції та об'єкти обліку | Передбачає альтернативні можливості відображення окремих операцій та об'єктів обліку | Визначається керівництвом підприємства, якщо інше не передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку |
| Статті фінансової звітності | Передбачає можливість агрегування (згортання) або окремого наведення статей у фінансовій звітності | Визначається законодавством за допомогою затвердження форм фінансової звітності та керівництвом підприємства щодо агрегування (згортання) або окремого наведення статей у фінансовій звітності з врахуванням встановлених законодавством обмежень |

Рекомендовані Мінфіном пороги суттєвості щодо об'єктів обліку та господарських операцій [3, 4, 5]

| Об'єкт обліку | Рекомендований поріг суттєвості | | Методичні рекомендації № 635 |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Лист № 04230 | | |
| | Підприємства | Неприбуткові організації | |
| Активи | 5% від вартісної величини всіх активів | | До 3% від вартісної величини всіх активів |
| Зобов'язання | 5% від вартісної величини всіх зобов'язань | | До 3% від вартісної величини всіх зобов'язань |
| Власний капітал | 5% від вартісної величини власного капіталу | | До 3% від вартісної величини власного капіталу |
| Доходи і витрати | 2% чистого прибутку (збитку) | 0,5% від суми надходжень на провадження статутної діяльності | До 2%, якщо базою обрано чистий прибуток (збиток), або до 0,2%, коли базою обрано суму доходів чи суму витрат |
| Переоцінка або зменшення корисності об'єктів обліку | 1% чистого прибутку (збитку) або 10% відхилення залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості | | До 10% відхилення залишкової вартості необоротних активів від їх справедливої вартості |
| Строк фінансової оренди | 75% строку корисного використання об'єкта оренди | | – |
| Інформація про сегменти | 10%: – від чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); – або фінансових результатів сегментів; – чи активів усіх сегментів підприємства | | До 10%: – від чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); – або фінансових результатів сегментів; – чи активів усіх сегментів підприємства |
| Подібні/ неподібні активи | Різниця між справедливою вартістю об'єктів обміну не повинна перевищувати 10% | | До 10% справедливої вартості активу (об'єктів обліку) |
| Інші господарські операції та об'єкти обліку | 1 – 10% з урахуванням обсягів діяльності підприємства, характеру впливу об'єкта обліку на рішення користувачів та інших якісних факторів, що можуть впливати на визначення порога суттєвості | | Як правило, не більше 5% обраної бази. При цьому враховують потреби користувачів, економічну доцільність, обсяги діяльності підприємства, характер впливу об'єкта обліку на рішення користувачів та інші якісні фактори, що можуть впливати на визначення порога суттєвості |

Можливі формулювання щодо суттєвості в обліковій політиці можуть бути такими: щодо визнання створюваних активів кваліфікаційними – «Для визнання створюваних активів кваліфікаційними суттєвим строком створення вважати строк більш, ніж три місяці»; щодо переоцінки основних засобів – «3 метою переоцінки об'єкта основних засобів вважати суттєвим відхилення залишкової вартості від справедливої вартості на дату балансу не менш ніж 10%» [4]; щодо граничного рівня помилки у фінансовій звітності – «Підприємство повторно оприлюднює інформацію про виправлення помилки у фінансовій звітності за попередні роки, що впливає на величину нерозподіленого прибутку, якщо сума помилки становить більш, ніж 5% від суми нерозподіленого прибутку до її виправлення або у текстовій частині Приміток до річної фінансової звітності зазначає про недоцільність оприлюднення такої інформації, якщо сума помилки складає менш, ніж 5% від суми нерозподіленого прибутку до її виправлення». У будь-якому випадку, вказані кількісні значення суттєвості не можуть бути рекомендаціями для того чи іншого підприємства, оскільки наперед встановити, що може бути суттєвим у конкретній ситуації, неможливо.

Проте суттєвість облікової інформації може бути задано не тільки кількісними, а й якісними характеристи-

ками, значущими для користувачів такої інформації – це прямо обумовлено п. 2 Листа № 04230-108 [3] та п.2.20 р.ІІ Методичних рекомендацій № 635 [5].

Прикладом якісних характеристик є: недостатній чи невідповідний опис облікової політики, коли є ймовірність того, що користувач фінансових звітів буде введений в оману таким описом; ненадання інформації про порушення нормативних вимог, коли є ймовірність того, що наступне застосування нормативних обмежень суттєво знизить операційні можливості; неповне подання чи розкриття інформації, тощо. Наприклад, у структурі торговельної дебіторської заборгованості частка заборгованості одного покупця складає 78%. Це означає, що у випадку його неплатоспроможності може значно погіршитися фінансова стабільність підприємства. Тому цей факт має бути обов'язково розкритий у Примітках до річної фінансової звітності. Якщо це не буде зроблено, то користувач може зробити неправильний висновок щодо реальної платоспроможності підприємства. Таким чином, в обліковій політиці підприємству доцільно встановлювати: якщо в структурі торговельної дебіторської заборгованості частка заборгованості одного покупця складає більше 30%, така інформація має бути розкрита у Примітках до річної фінансової звітності.

Встановлюючи кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції та статті фінансової звітності, керівництву підприємства необхідно прагнути забезпечити надання користувачам через фінансову звітність усієї інформації з достатньою деталізацією про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатних вплинути на їх рішення, що приймаються на підставі такої інформації.

Особливої актуальності питання суттєвості облікової інформації набуло в умовах застосування п. 4 НП(С)БО 1, згідно з яким підприємства можуть додавати статті із збереженням їх назви і коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, наведених у дод. 3 до НП(С)БО 1, у разі якщо стаття відповідає таким критеріям: інформація є суттєвою; оцінка статті може бути достовірно визначена [2], і торкнулося майже кожного підприємства, яке складає фінансову звітність у повному форматі.

Кожну статтю, яка відповідає кількісним критеріям і якісним ознакам суттєвості, слід наводити у фінансовій звітності окремо. Інформація за статтями, які не відповідають критеріям і ознакам суттєвості, наводиться у статтях, призначених для розкриття інших складових класифікаційної групи активів, зобов'язань, доходів та витрат, інших показників, які виділяються у фінансовій звітності [5]

Для кожного із звітів фінансової звітності підприємством обирається окрема база визначення кількісних критеріїв і якісних ознак суттєвості статей фінансової звітності і діапазон кількісних критеріїв (табл. 3).

Відповідно до п. 7 Листа № 04230-108 кожна суттєву статтю слід наводити у фінансовій звітності окремо, а несуттєві статті об'єднувати зі статтями, подібними за характером або функціями. Суттєвість статті визначається її величиною і характером, що розглядається разом. Окремі, однакові за характером об'єкти бухгалтерського обліку, доцільно об'єднувати в одну статтю, навіть якщо величина кожного виду об'єктів є суттєвою. Водночас статті, які мають суттєву величину і відрізняються за характером

або функціями, слід подавати окремо. Зокрема, не можна об'єднувати такі статті фінансової звітності: монетарні та немонетарні; поточні та непоточні; операційні та неопераційні; відсоткові та невідсоткові [3].

При цьому необхідно врахувати, що стаття, яка не є суттєвою для окремого подання її у фінансовому звіті, може бути достатньо суттєвою для окремого розкриття її в Примітках до фінансової звітності [5].

Розглянемо застосування суттєвості для окремого наведення статей у фінансовій звітності, базуючись на вихідних даних на кінець звітного періоду (року), що наведені в табл. 4. Обліковою політикою підприємства передбачено 4%-вий поріг від підсумку балансу для окремого подання статей у Балансі (Звіті про фінансовий стан).

Частка кожної складової у вартості запасів перевищує установлений поріг суттєвості, це, у свою чергу, вимагає окремого подання відповідних статей у Балансі (Звіті про фінансовий стан) (рис. 1).

Деякі науковці, зокрема О. В. Дудкевич, пропонують «відмовитися від застосування порогу суттєвості при формуванні фінансової звітності конкретного суб'єкта господарювання. Особливо гостро дана проблема проявлятиметься при узагальненні результатів діяльності певного регіону чи об'єднання» [8]. Вважаємо такий підхід необґрунтованим, по-перше, оскільки встановлення кількісних чи якісних характеристик суттєвості інформації для конкретного підприємства – прерогатива його керівництва, по-друге, концепція суттєвості взагалі не розглядається для якоїсь сукупності підприємств, вона застосовується виключно для кожного окремого суб'єкта господарювання.

Варто зауважити, що на протипагу Мінфіну Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку не встановлює жодних орієнтирів щодо встановлення кількісних чи якісних характеристик суттєвості, оскільки «не може вказати єдину якісну граничну величину для суттєвості або наперед встановити, що може бути суттєвим у конкретній

Таблиця 3

Рекомендовані Мінфіном пороги суттєвості для окремого наведення статей у фінансовій звітності [4, 5, 7]

| Форма фінансового звіту | Поріг суттєвості залежно від обраної бази | |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Баланс (Звіт про фінансовий стан) | До 5 % від підсумку балансу | До 15 % від підсумку класу активів, власного капіталу, класу зобов'язань |
| Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) | До 5 % суми чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | До 25 % фінансового результату від операційної діяльності |
| Звіт про рух грошових коштів | До 5 % суми чистого руху грошових коштів від операційної діяльності | |
| Звіт про власний капітал | До 5 % суми власного капіталу | |

Таблиця 4

Вихідні дані про запаси на кінець звітного періоду

| Активи | На кінець звітного періоду | |
|-------------------------|----------------------------|-----|
| | Тис. грн | % |
| Виробничі запаси | 30 | 16 |
| Незавершене виробництво | 14 | 7 |
| Готова продукція | 32 | 17 |
| Товари | 11 | 6 |
| Усього запасів | 87 | 46 |
| Баланс | 191 | 100 |

**БАЛАНС (Звіт про фінансовий стан)
(фрагмент)**

за _____ 201 _ р.

Форма № 1

код за ДКУД

1801001

| Актив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|------------------------------|-------------|-----------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ... | | | |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | ... | 87 |
| Виробничі запаси | 1101 | ... | 30 |
| Незавершене виробництво | 1102 | ... | 14 |
| Готова продукція | 1103 | ... | 32 |
| Товари | 1104 | ... | 11 |
| ... | | ... | |
| Усього за розділом II | 1300 | ... | 191 |

Рис.1. Фрагмент Балансу (Звіту про фінансовий стан)

ситуації» [1]. В Україні ж для орієнтації осіб, які уповноважені приймати рішення про суттєвість інформації на підприємстві, регулюючий орган, зокрема Мінфін, надає рекомендації підприємствам щодо цього питання. Проте, на нашу думку, вона застосовується виключно для кожного окремого суб'єкта господарювання; в будь-якому випадку треба керуватись професійними судженнями, враховуючи особливості конкретного підприємства.

З цього приводу О. Харламова зазначає, що відсутність чіткої методики визначення суттєвості, з одного боку, сприяє застосуванню концепції суттєвості в конкретних умовах, з іншого – знижує порівнянність фінансової звітності [3].

ВИСНОВКИ

Отже, суттєвість не є принципом бухгалтерського обліку, а характеризує поняття «доречність», яке безпосередньо пов'язується із суттєвістю, тобто суттєвість традиційно розглядають як якісну характеристику облікової інформації. В Україні, на противагу зарубіжній практиці, суб'єктами визначення суттєвості облікової інформації є Мінфін і керівництво підприємства, при цьому Мінфін надає рекомендації щодо реалізації суттєвості в обліку і звітності, у той час як керівництво підприємства, керуючись цими рекомендаціями, розробляє та застосовує облікову політику підприємства, визначаючи в ній кількісні критерії і якісні ознаки суттєвості облікової інформації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності для малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/IFRS-for-SMEs-UKR.pdf>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73.
3. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності. Лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р. № 04230-04108.

4. Харламова О. Суттєвість у П(С)БО та МСФЗ: від теорії до практики / О. Харламова // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 18. – С. 8– 22.

5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635.

6. Лист Міністерства фінансів України за № 31-08410-07-10/25152 від 27.08.2013 р.

7. Чалий І. Виокремлення статей фінзвітності та суттєвість. / І. Чалий // Інтерактивна бухгалтерія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dt-kt.com/vyokremlennya-statej-finzvithnosti-ta-suttjevist/>

8. Дудкевич О. В. Щодо застосування порогу суттєвості в фінансовій звітності / О. В. Дудкевич // Облік і фінанси в АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1092/35/>

REFERENCES

- Chalyi, I. "Vyokremlennia statei finzvitnosti ta suttjevist" [Separation of Articles of financial reporting and materiality]. <http://dt-kt.com/vyokremlennya-statej-finzvithnosti-ta-suttjevist/>
- Dudkevych, O. V. "Shchodo zastosuvannya porohu suttievosti v finansovii zvitnosti" [The application of materiality threshold in the financial statements]. <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1092/35>
- Kharlamova, O. "Suttjevist u P(S)BO ta MSFZ: vid teorii do praktyky" [Significance of P(S) and IFRS: from theory to practice]. *Vse pro bukhgalterskyi oblik*, no. 18 (2014): 8-22.
- [Legal Act of Ukraine] (2003).
- [Legal Act of Ukraine] (2013).
- [Legal Act of Ukraine] (2013).
- [Legal Act of Ukraine] (2013).
- "Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti dlia malykh ta serednikh pidpriemstv" [IFRS for SMEs]. <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/IFRS-for-SMEs-UKR.pdf>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В АУДИТІ

© 2014 РЯДСЬКА В. В.

УДК 657

Рядська В. В. Теоретичні аспекти професійної відповідальності в аудиті

У статті проведено дослідження змісту та меж професійної відповідальності в аудиті. У загальному розумінні відповідальність як така має дві сторони: етичну та юридичну. Етична сторона відповідальності обумовлюється змістом деонтологічних аспектів соціальних відносин у суспільстві. Юридична відповідальність суб'єктів аудиторської діяльності включає: професійну відповідальність, іншу відповідальність, яка виходить за межі професійної відповідальності. Професійна відповідальність є наслідком існування професійних обов'язків. Системне розуміння професійної відповідальності в аудиті можливо лише в контексті суспільної місії аудиту та на підґрунті фундаментальних категорій аудиторської практики, таких як суттєвість та аудиторський ризик. З метою аналізу змісту професійної відповідальності аудиторська практика була умовно поділена на два сегменти. Перший сегмент – це сукупність обов'язків аудиторів і аудиторських фірм щодо виконання ними вимог, пов'язаних із організаційними аспектами функціонування ринку аудиторських послуг. Другий сегмент формується як результат надання аудиторських послуг і пов'язаний із зобов'язаннями дотримуватись вимог професійних стандартів і забезпеченням якості виконаних робіт. Професійна відповідальність містить два взаємообумовлені та взаємопов'язані компоненти: дисциплінарну та майнову відповідальність. Головна функція дисциплінарної відповідальності – превентивна, яка полягає у попередженні майнової відповідальності. Поряд з цим майнова відповідальність виконує рефлексивну функцію, що пов'язана з подальшою дисциплінарною відповідальністю. З урахуванням концепції аудиторського ризику рефлексивна функція майнової відповідальності повинна бути обмежена для випадків виникнення збитків, що не пов'язані з причинами порушення професійних стандартів і невідповідної якості аудиторських послуг.

Ключові слова: аудит, професійна відповідальність, дисциплінарна відповідальність, майнова відповідальність, функції відповідальності.

Рис.: 1. **Бібл.:** 9.

Рядська Валентина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: ppafotos@gmail.com

УДК 657

UDC 657

Рядская В. В. Теоретические аспекты профессиональной ответственности в аудите

В статье проведено исследование содержания и границ профессиональной ответственности в аудите. В общем понимании ответственность как таковая имеет две стороны: этическую и юридическую. Этическая сторона ответственности обуславливается содержанием деонтологических аспектов социальных отношений в обществе. Юридическая ответственность в аудите включает: профессиональную ответственность, иную ответственность, которая выходит за пределы профессиональной ответственности. Профессиональная ответственность является следствием существования профессиональных обязанностей. Системное понимание профессиональной ответственности в аудите возможно лишь в контексте общественной миссии аудита и на основе фундаментальных категорий аудиторской практики, таких как существенность и аудиторский риск. С целью анализа содержания профессиональной ответственности аудиторская практика была условно разделена на два сегмента. Первый сегмент – это совокупность обязанностей аудиторов по выполнению требований, связанных с организационными аспектами функционирования рынка аудиторских услуг. Вторым сегментом формируется как результат оказания аудиторских услуг и связан с обязательными требованиями профессиональных стандартов и обеспечением качества выполненных работ. Профессиональная ответственность содержит два взаимобусловленные и взаимосвязанные компонента: дисциплинарную и имущественную ответственность. Главная функция дисциплинарной ответственности – превентивная, которая заключается в предупреждении имущественной ответственности. Наряду с этим имущественная ответственность выполняет рефлексивную функцию, связанную с последующей дисциплинарной ответственностью. С учетом концепции аудиторского риска рефлексивная функция имущественной ответственности должна быть ограничена для случаев возникновения убытков, которые не связаны с причинами нарушения профессиональных стандартов и несоответствующего качества аудиторских услуг.

Ключевые слова: аудит, профессиональная ответственность, дисциплинарная ответственность, имущественная ответственность, функции ответственности.

Рис.: 1. **Библ.:** 9.

Рядская Валентина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: ppafotos@gmail.com

Ryadska Valentyna V. Theoretical Aspects of Professional Responsibility in the Audit

The paper examined the content and limits of professional responsibility in the audit. In the general sense, responsibility as such has two sides: the ethical and legal. Ethical aspect of the content of ethical responsibility is determined by aspects of social relations in society. Legal responsibility in the audit includes: professional liability, other liability that goes beyond professional responsibility. Professional liability is a consequence of the existence of professional duties. Systematic understanding of professional responsibility in the audit is only possible in the context of the mission of public audit and on the basis of the fundamental categories of auditing practices, such as materiality and audit risk. In order to analyze the content of professional responsibility auditing practice was conditionally divided into two segments. The first segment – a set of auditors' responsibilities to meet the requirements associated with the organizational aspects of the functioning of the market for audit services. The second segment is formed as a result of audit services and associated with the obligations to comply with professional standards and ensuring the quality of work performed. Professional liability has two interdependent and interrelated components: disciplinary and financial responsibility. The main function of disciplinary action is preventive, which is to prevent property liability. Along with this, the liability of performing reflective function associated with subsequent disciplinary responsibility. Taking into account the concept of audit risk reflective function property liability should be limited to cases of losses that are not associated with the causes of violations of professional standards and inadequate quality of audit services.

Key words: audit, professional liability, disciplinary liability, the liability of the functions of responsibility.

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

Ryadska Valentyna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of audit, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: ppafotos@gmail.com

Аудиторська практика існує в системі тристоронніх відносин, які за своїм змістом є, перш за все, соціально-економічними. Абсолютно очевидним є те, що така практика повинна мати наслідком відповідальність, що забезпечує надійні та прозорі відносини в системі.

Соціологія розглядає відповідальність як категорію, що втілює в собі свідоме ставлення особи до вимог суспільної необхідності, обов'язків, соціальних завдань, норм і цінностей та означає усвідомлення суті та значення діяльності, її наслідків для суспільства і соціального розвитку, вчинків особи з погляду інтересів суспільства або певної групи. Таким чином, джерелом відповідальності в аудиті виступає його суспільна місія, яка полягає в забезпеченні надійності економічної інформації, що слугує основою для прийняття управлінських рішень. Отже, розвиток теорії аудиту вимагає проведення досліджень змісту та меж професійної відповідальності.

Треба зазначити, що в публікаціях з теорії аудиту питання професійної відповідальності не виступають окремим напрямком досліджень. Можна говорити про те, що сучасний стан розробок у цьому сегменті має більш емпіричний характер, що пов'язано з узагальненнями практичного досвіду аудиторської практики в Україні. Так, на сьогодні сформовано підходи щодо класифікації професійної відповідальності, проведено узагальнення випадків виникнення відповідальності аудиторів. Разом з тим, результати досліджень професійної відповідальності, які були отримані, формують достатнє підґрунтя для подальшого розвитку теорії питання. У цьому контексті необхідно визначити роботи представників української наукової школи Н. І. Дорош, В. П. Бондаря, О. Ю. Редька, Н. С. Шалімової.

Основна проблема полягає в тому, що відсутній системно обґрунтований підхід до розгляду змісту та меж професійної відповідальності в аудиті.

Так, професор Н. І. Дорош розглядає відповідальність аудиторів лише в контексті якості надання аудиторських послуг [9 с. 137]. Натомість В. П. Бондар виділяє три сфери юридичної відповідальності аудиторів: відповідальність перед професійними організаціями (професійна дисциплінарна відповідальність); юридична відповідальність перед державою (кримінальна та адміністративна відповідальність); юридична відповідальність перед третіми особами (цивільна відповідальність) [2, с. 335]. Але при цьому вчений тільки називає сфери професійної відповідальності, проте не розкриває зміст її природи.

Метою цієї статті є дослідження змісту та меж професійної відповідальності в аудиті та визначення процесів її формування.

Розгляд питань, пов'язаних із відповідальністю, необхідно проводити з двох позицій, які визначаються тим, що в загальному розумінні відповідальність як така має дві сторони: етичну та юридичну.

Етична сторона відповідальності обумовлюється змістом деонтологічних аспектів соціальних відносин в суспільстві. Вона пов'язана, насамперед, із внутрішньою визначеністю, надійністю, чесністю; із усвідомленням і готовністю особистості визнати себе причиною своїх вчинків; із готовністю діяти раціонально для блага людей. Тобто відповідальність, як етична категорія, швидше, включає в себе особисту підзвітність, і здатність діяти в рамках етичних норм на благо себе й оточуючих і втілює в себе те, що називається професійним обов'язком.

У раніше проведених дослідженнях було обґрунтовано доцільність визначення двох сфер юридичної відповідальності суб'єктів аудиторської діяльності: професійну відповідальність, іншу відповідальність, яка виходить за межі професійної відповідальності [3, с. 191 – 192].

Професійна відповідальність є наслідком існування професійних обов'язків. За офіційним визначенням Аудиторської палати України професійні обов'язки аудитора (аудиторської фірми) розглядаються як законодавча вимога дотримуватись норм чинного законодавства, стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів, рішень Аудиторської палати України, які регулюють діяльність аудиторів (аудиторських фірм) [4].

Таким чином, під професійною відповідальністю в аудиті слід розуміти юридичну відповідальність за неналежне надання аудиторських послуг внаслідок порушення норм Закону України «Про аудиторську діяльність», «Кодексу етики професійних бухгалтерів», «Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг», а також вимог нормативних актів, прийнятих Аудиторською палатою України.

Професійна відповідальність в аудиті може мати наслідком як майнову відповідальність так і дисциплінарну відповідальність. Причому професійна відповідальність повинна розглядатись на двох рівнях: на рівні суб'єкта аудиторської діяльності (аудиторської фірми, або аудитора – приватного підприємця) та на рівні аудитора – фізичної особи, яка безпосередньо виконує завдання у складі суб'єкта аудиторської діяльності. Майнова та дисциплінарна відповідальності взаємообумовлені та взаємопов'язані (рис. 1).

З метою аналізу змісту професійної відповідальності аудиторська практика може бути умовно поділена на два сегменти. Перший сегмент можна розглядати як сукупність обов'язків аудиторів та аудиторських фірм щодо виконання ними вимог, пов'язаних із організаційними аспектами функціонування ринку аудиторських послуг. Зокрема, це обов'язки щодо щорічного звітування про обсяги та склад наданих аудиторських послуг, своєчасного інформування Аудиторську палату України про зміни у складі засновників та керівництві аудиторської фірми, допуску уповноважених представників для здійснення зовнішнього контролю якості тощо.

Другий сегмент формується як результат надання аудиторських послуг і пов'язаний із зобов'язаннями дотримуватись вимог професійних стандартів і забезпечення якості виконаних робіт. Внаслідок зобов'язань, що формуються в цьому сегменті, може виникати майнова відповідальність, коли замовником, або третьою стороною будуть отримані матеріальні збитки, які є наслідком існування невиявлених аудитором викривлень у фінансовій інформації. Але порушення вимог професійних стандартів аудиту та Кодексу Етики Професійних бухгалтерів не завжди може мати наслідком виникнення матеріальних збитків, проте такі обставини створюють ризики для виникнення їх у майбутньому.

Професійна аудиторська діяльність здійснюється у відповідному інституціональному середовищі, в якому головним регулятором виступає Аудиторська палата України. Саме Аудиторська палата України виконує функції розробки, впровадження та контролю за дотриманням спеціальних вимог і стандартів надання аудиторських послуг й відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» має право на застосування дисциплінарних стягнень [5, ст. 22].

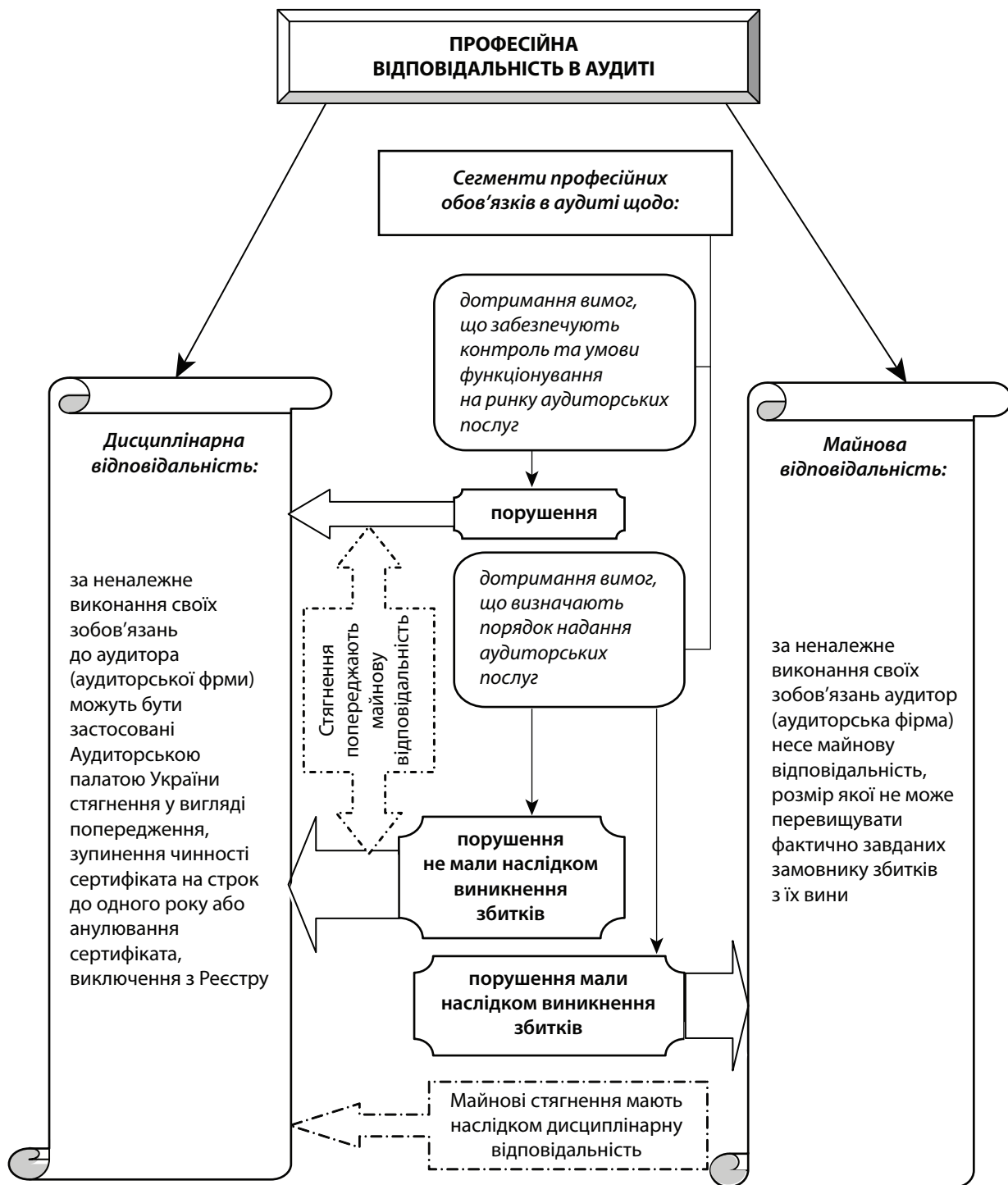


Рис. 1. Складові професійної відповідальності в аудиті

Відповідно до «Порядку застосування до аудиторів (аудиторських фірм) стягнень за неналежне виконання професійних обов'язків» [4] підставами для відкриття дисциплінарного провадження можуть бути:

- ✦ рішення АПУ;
- ✦ результати зовнішніх перевірок системи контролю якості аудиторських послуг, або вчинення аудиторською фірмою (аудитором) перешкод при здійсненні АПУ контролю за дотриманням вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів або непроходження аудиторською фірмою

- (аудитором) зазначеного контролю у визначений АПУ термін без поважних причин;
- ✦ неподання аудиторською фірмою (аудитором) в установлений АПУ термін звіту про виконані роботи, або зазначення у звіті недостовірної інформації щодо обсягу наданих послуг, надання недостовірної інформації в документах аудиторської фірми (аудитора), що подані до АПУ, яка стала відома АПУ після внесення заявника до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів;
- ✦ подання Голови АПУ у зв'язку із виявленням фактів неналежного виконання аудиторами (аудиторськими фірмами) професійних обов'язків;

- ✦ подання Комісії АПУ за результатами перевірок дотримання аудитором (аудиторськими фірмами) вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики та рішень АПУ;
- ✦ інші підстави для порушення дисциплінарного провадження щодо аудиторів (аудиторських фірм) згідно з вимогами чинного законодавства.

Таким чином, дисциплінарна відповідальність виникає щодо порушень професійних обов'язків у першому сегменті та у другому сегменті, за умови відсутності матеріальних збитків. Фактично дисциплінарна відповідальність виконує превентивну функцію, що направлена на забезпечення якості надання аудиторських послуг та попередження майнової відповідальності суб'єктів аудиторської діяльності.

При застосуванні до аудитора (аудиторської фірми) стягнень враховується суттєвість порушення професійних обов'язків, їхні наслідки, ступінь вини аудитора (аудиторської фірми) та інші обставини, що впливають на обрання міри відповідальності. Суттєвість порушень визначає Дисциплінарна комісія Аудиторської палати України при розгляді матеріалів дисциплінарного провадження.

За порушення несуттєвого характеру до аудитора (аудиторської фірми) АПУ застосовуються стягнення у вигляді попередження або зупинення терміну чинності сертифіката аудитора на строк до 6 місяців.

За суттєві порушення до аудитора (аудиторської фірми) АПУ застосовуються стягнення у вигляді зупинення чинності сертифіката на строк від 6 місяців до одного року, анулювання сертифіката або виключення з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів.

В основі застосування заходів дисциплінарних стягнень до аудиторів та аудиторських фірм знаходиться принцип суттєвості. Як відомо, категорія суттєвості передбачає застосування певних критеріїв, які можуть включати як якісні так кількісні оцінки. Крім того, прийняття рішень, в основі яких використовується будь-яка концепція суттєвості, завжди містить суб'єктивний фактор, що пов'язаний із судженням особи (чи групи осіб), яка приймає відповідне щодо рівня суттєвості. На сьогодні відсутня не тільки концепція суттєвості щодо оцінки значущості порушень професійних обов'язків аудиторів та аудиторських фірм, але й регламенти та процедури, які дозволяють здійснювати прозору градацію порушень та їх наслідки у вигляді дисциплінарних стягнень.

Також представляється некоректним застосування стягнення до аудиторів у вигляді призупинення чинності сертифіката на строк до 6 місяців у випадку здійснення ним «несуттєвого» порушення професійних обов'язків. Така некоректність пов'язана з тим, що не можна порівнювати стягнення у вигляді попередження із стягненням у вигляді призупинення чинності сертифіката аудитора. Фактичним наслідком застосування такого виду стягнення є неможливість самостійної роботи на ринку аудиторських послуг, а також продовження чинності сертифікату аудитора через повторне складання кваліфікаційного іспиту [6]. Аналогічне за змістом, але тривалішим за терміном, є дисциплінарне стягнення до аудитора у випадку виявлення суттєвого порушення ним професійних обов'язків. Тобто, різниця між дисциплінарними стягненнями, які є наслідком суттєвих і несуттєвих порушень, полягає лише у термінах їх застосування.

Дисциплінарна відповідальність поряд з головною функцією (превентивною) також може виконувати рефлексивну функцію. Реалізація рефлексивної функції дисциплінарної відповідальності здійснюється через її зворотній зв'язок із майновою відповідальністю. Так, у випадку, коли судовими або іншими органами виявлено порушення Кримінальним кодексом України або Кодексом України про адміністративні правопорушення, таке виявлення є підставою для відкриття дисциплінарного провадження.

Дослідження теорії питання професійної відповідальності дозволило професору О. Ю Редько виокремити такі види шкоди, внаслідок яких може наступати відповідальність аудиторів: безпосередні матеріальні втрати, упущені комерційні вигоди, моральні збитки [7, с. 191].

Досить важливим у цьому контексті є акцент на те, що порушення професійних обов'язків аудитором та аудиторськими фірмами може завдавати моральну шкоду як замовникам аудиторських послуг, так і професійній аудиторській спільноті в цілому. Моральна шкода професійної спільноти аудиторів, як особливий вид втрати немайнового характеру, полягає у зниженні ділової репутації та суспільної довіри до професії. Але якщо факт нанесення моральної шкоди визначає суд, то, як зазначає вчений, право на визначення шкоди для професії мають лише професійні об'єднання бухгалтерів та аудиторів.

На відміну від моральних збитків виникнення матеріальних втрат у замовників аудиторських послуг (та або) користувачів фінансової інформації, достовірність якої була перевірена в процесі аудиторської перевірки, завжди буде мати наслідком майнову відповідальність. Але практична реалізація права осіб на отримання компенсації збитків через інститут майнової відповідальності аудиторів пов'язана з вирішенням таких питань:

- 1) встановлення причинно-наслідкових зв'язків між виникненням збитків і результатом наданих аудитором послуг;
- 2) грошова оцінка збитків, які пов'язані з результатом наданих аудитором послуг.

Майнова відповідальність об'єктивно обумовлена особливостями здійснення аудиторської діяльності, яка характеризується такими категоріями як аудиторський ризик та суттєвість. Важливим у цьому контексті є розмежування професійної відповідальності, яка може виникати, як у результаті неналежного виконання професійних обов'язків, так і за умови повного дотримання професійних стандартів аудиту. Фактично це означає, що у випадку виникнення збитків у замовників та (або) третіх осіб внаслідок невиявлених аудитором суттєвих помилок у фінансовій інформації, за умови того, що таке невиявлення пов'язано з аудиторським ризиком, майнова відповідальність не може тягнути за собою подальшу дисциплінарну відповідальність.

Головним постулатом при розгляді цього є те, що перспективна (позитивна) відповідальність в аудиторській практиці завжди має ризик трансформації у ретроспективну (негативну) відповідальність внаслідок існування об'єктивних передумов для аудиторського ризику.

Було доведено, що професійна відповідальність аудитора в межах загальної концепції аудиторського ризику повинна розглядатись тільки як позитивна (перспективна) відповідальність. Невиявлені аудитором суттєві помилки у фінансовій інформації фактично є специфічною франшизою, через яку повинен відбуватись перерозподіл відпові-

дальності між аудитором і стороною, яка готує фінансову інформацію для перевірки аудитором та користувачами цієї інформації. Такий підхід може забезпечити неможливість трансформації перспективної відповідальності аудиторів у ретроспективну (негативну) [3].

З позицій міжнародних норм професійна відповідальність аудиторів у системі тристоронніх відносин розглядається через інститут страхування. Так, у преамбулі до Директиви 2006/43/ЄС зазначено, що «аудитори та аудиторські фірми відповідають за виконання своєї роботи з належною ретельністю, тому вони несуть відповідальність за фінансові збитки, спричинені браком належної обачливості. Водночас здатність аудиторів та аудиторських фірм отримувати страхове покриття професійної відповідальності може залежати від того, чи несуть вони необмежену фінансову відповідальність» [8].

Концепція необмеженої професійної відповідальності, яка є досить розповсюдженою у світовій практиці, сьогодні зазнає перегляду через негативні наслідки щодо аудиторської практики в цілому. Одним із проявів таких негативних наслідків, як зазначає О. Ю. Редько, є «...так званий синдром «глибокої кишені», коли в разі банкрутства корпорації або фірми або за значної недбалості аудиторів, кредитори – позивачі часто шукають серед консультантів або аудиторів тих, у кого найбільша професійна страховка» [7, с. 193].

Відповідно до підходів, які розглядаються Єврокомісією щодо обмеження професійної відповідальності аудиторів, страхування такої відповідальності може здійснюватись шляхом встановлення:

- ✦ фіксованого грошового ліміту відповідальності;
- ✦ ліміту відповідальності у відсотках до операційних характеристик суб'єкта, звітність якого підлягає аудиту;
- ✦ ліміту відповідальності у відсотках до вартості аудиторських послуг;
- ✦ пропорційної відповідальності, при якій аудитор та відповідальна сторона несуть відповідальність лише за свою частину збитків [8, с. 263].

Як було зазначено вище, інститут страхування професійної відповідальності аудиторів повинен враховувати такі поняття, як суттєвість та аудиторський ризик. Отже, у будь-якому випадку методологічні підходи до формування концепції обмеженої відповідальності аудиторів у своїй основі мають використовувати ці фундаментальні принципи.

ВИСНОВКИ

Системне розуміння професійної відповідальності в аудиті можливо лише в контексті суспільної місії аудиту та на підґрунті фундаментальних категорій аудиторської практики таких як суттєвість та аудиторський ризик. Професійна відповідальність містить два взаємообумовлені та взаємопов'язані компоненти: дисциплінарну та майнову відповідальність. Головна функція дисциплінарної відповідальності – превентивна, яка полягає в попередженні майнової відповідальності. Поряд з цим майнова відповідальність виконує рефлексивну функцію, що пов'язана з подальшою дисциплінарною відповідальністю. З урахуванням концепції аудиторського ризику рефлексивна функція майнової відповідальності повинна бути обмежена для випадків виникнення збитків, що не пов'язані з причинами порушення професійних стандартів та невідповідної якості аудиторських послуг. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Дорош Н. І.** Аудит: теорія і практика / Н. І. Дорош. – К.: Знання, 2006. – 495 с.
2. **Бондар В. П.** Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / В. П. Бондар. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 456 с.
3. **Рядська В. В.** Дослідження аудиторського ризику в системі професійної відповідальності аудитора / В. В. Рядська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2010. – Випуск 9 (33). – Ч. 3. – С. 187 – 196.
4. Порядок застосування до аудиторів (аудиторських фірм) стягнень за неналежне виконання професійних обов'язків, затверджений рішенням Аудиторської палати України від 15.11.2007 р. № 184/4 (з подальшими змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/normativni-akti-shcho-regulyuyut-auditorskudiyalnist/16-normativni-akti-auditorskoji-palati-ukrajini>
5. Про аудиторську діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>
6. Положення про сертифікацію аудиторів, затверджене рішенням Аудиторської палати України від 31.05.2007 р. № 178/6 (з подальшими змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/sertifikatsiya>
7. **Редько О. Ю.** Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку: дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 / О. Ю. Редько. – Київ, 2009. – 453 с.
8. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності (Directive 2006/43/EC on statutory audit of annual accounts and consolidated accounts) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844
9. **Шалімова Н. С.** Соціально-економічні аспекти аудиту: теорія і практика: монографія / Н. С. Шалімова. – Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2012. – 672 с.

REFERENCES

- Bondar, V. P. *Kontseptsiiia rozvytku audytu v Ukraini: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia* [The concept of audit in Ukraine: Theory, Methodology, organization]. Zhytomyr: ZhDTU, 2008.
- Dorosh, N. I. *Audyty: teoriia i praktyka* [Auditing: Theory and Practice]. Kyiv: Znannia, 2006.
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://www.apu.com.ua/normativni-akti-shcho-regulyuyut-auditorsku-diyalnist/16-normativni-akti-auditorskoji-palati-ukrajini>
- [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://www.apu.com.ua/sertifikatsiya>
- [Legal Act of Ukraine] (2006). http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844
- Redko, O. Yu. "Metodolohiia ta orhanizatsiia profesiinoho audytu v Ukraini. Stan ta perspektyvy rozvytku" [Methodology and organization of professional audit in Ukraine. Status and Prospects]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.09*, 2009.
- Riadska, V. V. "Doslidzhennia audytorskoho ryzyku v systemi profesiinoini vidpovidalnosti audytora" [Investigation of audit risk in professional responsibility of the auditor]. *Ekonomichni nauky. Seriia «Oblik i finansy»*, vol. 3, no. 9 (33) (2010): 187-196.
- Shalimova, N. S. *Sotsialno-ekonomichni aspekty audytu: teoriia i praktyka* [Socio-economic aspects of the audit: Theory and Practice]. Kirovohrad: Imeks-LTD, 2012.

ФІНАНСОВА ЗАЛЕЖНІСТЬ УКРАЇНИ ВІД КРЕДИТІВ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

© 2014 КОНДУСОВА Л. Ф., КІПА М. О.

УДК 339.72

Кондусова Л. Ф., Кіпа М. О. Фінансова залежність України від кредитів міжнародних організацій

Фінансова світова криза, що почалася у 2008 р., торкнулась і України. На сьогоднішній день, у зв'язку з політичною і економічною нестабільністю, Україна потребує фінансування від зарубіжних фінансово-кредитних організацій. Тому необхідним є розгляд питання відносно функцій міжнародних фінансово-кредитних організацій щодо надання кредитів країнам, які потребують допомоги. У статті розкрито сутність та роль МВФ, МБРР та ЄБРР у сучасних умовах міжнародної інтеграції. Кожна кредитна установа має свої умови кредитування, у даній статті наведено умови надання кредитів від МВФ. Також розглянуто сутність антикризового проекту Закону України «Про запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання в Україні». Проаналізовано умови отримання Україною кредитів від міжнародних фінансово-кредитних організацій та надано рекомендації щодо поліпшення фінансового стану України.

Ключові слова: міжнародний кредит, міжнародні фінансово-кредитні організації, Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку.

Табл.: 2. **Бібл.:** 8.

Кондусова Лариса Федорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Кіпа Марина Олександрівна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kuzu0409@mail.ru

УДК 339.72

UDC 339.72

Кондусова Л. Ф., Кіпа М. А. Финансовая зависимость Украины от кредитов международных организаций

Финансовый мировой кризис, начавшийся в 2008 г., коснулся и Украины. На сегодняшний день, в связи с политической и экономической нестабильностью, Украина нуждается в финансировании от зарубежных финансово-кредитных организаций. Поэтому необходимым является рассмотрение вопроса относительно функций международных финансово-кредитных организаций по предоставлению кредитов странам, которые нуждаются в помощи. В статье раскрыта сущность и роль МВФ, МБРР и ЭБРР в современных условиях международной интеграции. Каждое кредитное учреждение имеет свои условия кредитования, в данной статье приведены условия предоставления кредитов от МВФ. Также рассмотрена сущность антикризисного проекта Закона Украины «О предотвращении финансовой катастрофы и создании предпосылок для экономического роста в Украине». Проанализированы условия получения Украиной кредитов от международных финансово-кредитных организаций и предоставлены рекомендации относительно улучшения финансового состояния Украины.

Ключевые слова: международный кредит, международные финансово-кредитные организации, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития.

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Кондусова Лариса Федоровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Кіпа Марина Александровна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kuzu0409@mail.ru

Kondusova Larisa F., Kipa Maryna O. Financial Dependence of Ukraine on Loans from International Organizations

World financial crisis that began in 2008 has had impact on Ukraine as well. Today, due to political and economic instability, Ukraine needs funding from foreign financial organizations. Therefore it is necessary to consider the question of the functions of international financial and credit institutions to provide loans to countries that need help. The article deals with the nature and role of the IMF, IBRD and EBRD under the modern conditions of international integration. Each credit institution has its own credit terms; this article provides the conditions for granting loans from the IMF. The essence of anti-crisis draft of Law of Ukraine "On Prevention of financial catastrophe and creating prerequisites for economic growth in Ukraine" is also considered. The conditions for Ukraine to obtain loans from international financial organizations were analyzed and the recommendations to improve the financial situation in Ukraine were provided.

Key words: international loan, international financial organizations, the International Monetary Fund, the International Bank for Reconstruction and Development

Tabl.: 2. **Bibl.:** 8.

Kondusova Larisa F. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Kipa Maryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kuzu0409@mail.ru

За останні декілька років в умовах ринку ми на більшість питань дивимось по-новому: у тому числі на характер і принципи наших торгово-економічних і фінансових відносин із зовнішнім світом. Мова йде про Міжнародний валютний фонд і Міжнародний банк реконструкції та розвитку.

Обидві ці організації мають статус спеціалізованих закладів ООН, оскільки створювались по її рішенням на спеціальній валютно-фінансовій конференції в липні 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США). За задумом, МВФ і МБРР повинні сприяти скорішому відновленню світової економіки і торгівлі, які були серйозно підірвані у результаті Другої

світової війни. Банк – за рахунок надання довгострокових займів і кредитів і гарантування інвестицій, Фонд – за рахунок стабілізації валют, попередження незбалансованості платіжних балансів, усунення валютних обмежень, розвиток системи багатосторонніх розрахунків [1].

Членство у даних організаціях та вирішення за їх допомогою фінансово-економічних проблем дозволить прискорити та полегшити процес відновлення народного господарства та швидкими кроками піти по шляху соціально-економічного прогресу [2].

Міжнародні фінансові організації відіграють все більшу роль у міжнародних економічних відносинах країн. Сьогодні

як ніколи Україна в умовах політичної та фінансової кризи потребує кредитів міжнародних організацій. Так, наприклад допомога фінансово-кредитних інститутів Україні на 31.01.2014 р. складала [3]: Європейський банк реконструкції та розвитку – 586305,73 тис. дол., США, Європейський Інвестиційний Банк – 526550,83 тис. дол. США, Міжнародний банк реконструкції та розвитку – 3033939,48 тис. дол. США, Міжнародний Валютний Фонд – 3517156,2 тис. дол. США.

З того часу, коли Україна у 1992 р. стала членом Світового банку, вона отримала близько 7 млрд дол. США, які було розподілено через 39 проектів і програм. Остання Стратегія партнерства з країною (СПК), яка була розроблена для України і затверджена Радою директорів Світового банку 6 грудня 2007 р., охоплювала період 2008 – 2011 рр. У СПК визначено пріоритети діяльності групи Світового банку через кредитування та інвестиції, аналітичні та консультативні послуги і технічну допомогу, але обсяг програм Світового банку значно скоротився у порівнянні з СПК 2003 р. Стратегія передбачає надання позик обсягом 2 – 6 млрд доларів США протягом чотирьох років, з щорічним рівнем кредитування відповідно до показників продуктивності, включаючи прогрес у сфері структурних реформ, макроекономічної стабільності та поліпшення впровадження існуючих позик Світового банку.

Крім того, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) продовжує інвестувати приватний сектор в Україні. Світовий банк за період 2008 – 2011 рр. надав позики на загальну суму близько 2,3 млрд дол. США, включаючи 450 млн дол. США, призначені для кредитування фінансового сектора [4].

Стратегія партнерства з країною на 2012 – 2016 рр. [5] покликана допомогти Україні домогтися прогресу у своїх економічних реформах та інтеграції в ЄС. Основною метою СПК є надання допомоги владі України створити новий суспільний договір, який перетворив би недовіру у підтримку реформ і зробив би уряд України більш підзвітним та ефективним. У поточній СПК кількість нових проектів значно зменшено, що змушує владу прикладати більше зусиль для підвищення ефективності координації.

ЄБРР здійснює свою діяльність у тісній співпраці з інституціями і програми ЄС, але на відміну від програм, які фінансує ЄС, ЄБРР фінансує не тільки технічну допомогу, але спрямовує прями інвестиції в українську економіку. Загалом, технічна допомога ЄБРР і програма дій у сфері консалтингу та навчання покликані створити сприятливі умови для підтримки своїх поточних і майбутніх інвестицій. Протягом 2000 – 2010 рр. ЄБРР реалізував 289 проектів (інвестицій) в Україні загальним обсягом у 14,8 млрд євро. У 2010 р. ЄБРР підписав угоди про впровадження 32 інвестиційних проектів загальним обсягом 964 млн євро. Фінансування було спрямовано в такі сектори [4]:

- ✦ в АПК, виробництво та сферу послуг, нерухомість, туризм і телекомунікації – 30 %;
- ✦ в енергетику, природні ресурси та енергетичний сектор – 13 %;
- ✦ інвестиції в підприємства мікро-, малого і середнього рівня через фінансових посередників – 29 %;
- ✦ в інфраструктуру, яка складається з муніципальної екологічної інфраструктури і транспорту – 28 %.

Поточний кредитний портфель включав одинадцять проектів на загальну суму 1,8 млрд дол. США, з яких 67 відсотків залишилися неосвоєними (табл. 1). Близько половини проектів, які були в активному портфелі, впроваджувалися більше шести років і були перенесені з СПК на

2004 – 2007 фінансові роки. Продуктивність впровадження проектів за даний період покращувалась, що було результатом спільного зусилля Банку та українських партнерів.

Процент позик фінансовому сектору становить 2,91%.

За даними Банку, ризики реалізації проектів (програм) в Україні є значними. Досвід впровадження, зокрема інвестиційного кредитного портфелю, є досить поганим. Україна має найнижчі показники серед усіх позичальників МБРР, хоча останнім часом ситуація дещо поліпшується. Основні джерелами ризиків реалізації проектів (програм) припадають на три категорії: 1) недостатньо розвинутий інститут права власності; 2) громіздкі внутрішні процедури, які несумісні з процедурами Світового банку; 3) тенденція до затримки або скасування.

Як результат, реалізацію проектів СПК 2007 р. було оцінено Банком як помірно незадовільну з недостатнім прогресом у декількох важливих питаннях розвитку.

ЄБРР підготував нову стратегію для України на 2011 – 2014 рр. Банк має намір зосередитися на вирішенні ключових проблем транзитного періоду відповідно до урядової програми реформ, у тісній координації з іншими міжнародними фінансовими організаціями та двосторонніми донорами. Основними секторальними напрямками для Банку будуть енергетика, підприємства, інфраструктура, фінансовий сектор і ринки капіталу. Головною метою для ЄБРР є робота з Національним банком України для покращення здатності міжнародними фінансовими організаціями та інших позичальників надавати позики у національній валюті й тим самим полегшити доступ до більш широкого кола конкурсного фінансування для місцевих підприємств.

Згідно зі статутом МВФ, офіційна його ціль – сприяти розвитку міжнародного валютно-фінансового співробітництва: регулювання та контроль валютних курсів, контроль за багатосторонньою системою платежів і ліквідацією валютних обмежень, включаючи надання країнам – членам МВФ валютних коштів для фінансування дефіцитів платіжних балансів. Так, дефіцит платіжного балансу України склав у 2011 р. – 2455 млн дол. США, а в 2012 р. – 4175 млн дол. США [6].

У сфері регулювання валютних курсів МВФ розробляє основні принципи яких повинні дотримуватися країни-члени відносно курсової політики. Суть цих принципів така:

- ✦ країна-член повинна уникати маніпулювання валютними курсами з метою отримання конкурентних переваг і балансування свого платіжного балансу;
- ✦ країна-член повинна застосовувати валютну інтервенцію, щоб попередити значні нетривалі коливання своєї валюти.
- ✦ проводячи інтервенцію, вона повинна враховувати інтереси інших країн-членів.

Контролюючи виконання країною-членом цих принципів, МВФ використовує критерії, які передбачають його втручання у випадку:

- ✦ затяжної масштабної інтервенції на валютному ринку;
- ✦ надзвичайно високого рівня офіційних займів для фінансування дефіциту платіжних балансів;
- ✦ введення або посилення обмежень на торгівлю або рух капіталів;
- ✦ зміни валютного курсу, який не пов'язаний з фундаментальними соціально-економічними умовами.

Кредитний портфель

| № | Найменування проекту | Період впровадження | Обсяг кредиту, млн. дол. США |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------|
| 1 | Проект вдосконалення системи соціальної допомоги в Україні | 4 квітня 2006 р. – 1 січня 2013 р. | 99,4 |
| 2 | Програма модернізації Державної податкової служби | 31 грудня 2003 р. – 29 червня 2012 р. | 40,0 |
| 3 | Проект розвитку системи державної статистики | 15 червня, 2005 р. – 31 грудня 2012 р. | 32,0 |
| 4 | Проект розвитку експорту 2 | 20 березня 2007 р. – 31 грудня 2011 р. | 304,5 |
| 5 | Модернізація управління державними фінансами | 23 жовтня 2008 р. – 30 червня 2013 р. | 50,0 |
| 6 | Проект з передачі електроенергії | 5 грудня 2008 р. – 30 червня 2012 р. | 200,0 |
| 7 | Покращення стану доріг і підвищення їх безпеки | 3 вересня 2009 р. – 31 грудня 2012 р. | 400,0 |
| 8 | Проект реабілітації гідроелектростанцій | 03 лютого 2006 р. – 30 червня 2012 р. | 160,0 |
| 9 | Проект видачі державних актів на право власності на землю та розвитку системи кадастру | 30 липня 2004 р. – 30 червня 2012 р. | 89,7 |
| 10 | Проект розвитку міської інфраструктури | 10 листопада 2008 р. – 31 грудня 2012 р. | 140,0 |
| 11 | Проект з розвитку енергоефективності | Затверджений 17 травня 2011 р. | 200,0 |

Контроль МВФ проводиться у вигляді щорічних консультацій з країнами-членами, у результаті яких країнам надаються рекомендації. При підготовці цих рекомендацій апарат фонду враховує не тільки характер зовнішньоекономічної політики країни-члена, але й її внутрішньоекономічне положення.

У сфері регулювання платіжних балансів і зовнішньої заборгованості МВФ керується принципом обумовленості надання кредитних ресурсів країнам-членам у розмірі, які перевищують резервну частку країни у капіталі Фонду; проведення ними конкретних змін у своїй економічній політиці. Перед отриманням кредитів країна-позичальник узгоджує з Фондом програму фінансово-економічної стабілізації строком від одного року до трьох.

Залежно від ходу виконання цієї програми країні надаються валютні кошти передбачені кредитними умовами з МВФ.

В умовах боргової кризи наявність такої програми і відповідної умови з МВФ розглядається як свого роду міжнародне свідоцтво платоспроможності країни.

У сфері боргового регулювання МВФ активно взаємодіє зі Світовим банком, розробляє разом з ним програми структурної адаптації, націленої на поновлення платоспроможності країн-позичальників, підвищення ефективності їх національної економіки, а також забезпечення фінансування цих програм з зовнішніх джерел.

Новим напрямом у діяльності МВФ і Світового банку є пряма участь в операціях по скороченню заборгованості розвинутих країн приватним банкам. Ці операції передбачають конверсію боргу в акції та ціні папери або викуп його у приватних банків зі знижкою.

Зараз членами МВФ є 188 країн [7] (на 01.01.2014 р.), включаючи Україну (з квітня 1992 р.).

Проблема зовнішньоекономічної та господарчої незабалансованості в Україні потребувала і потребує негайного вирішення в умовах, коли валютні платежі перевищують надходження по поточних статтях платіжного балансу і збільшення їх резервів відбувається за рахунок одержання зовнішніх кредитів, тобто за рахунок збільшення зовнішнього боргу. Таким чином, зростання валютних резервів не завжди є показником укріплення зовнішньоекономічних позицій країни.

Зовнішня заборгованість виправдовує себе при оптимальній або хоча б раціональній структурі імпортних або інших платежів, які сприяють економічному зростанню. Але при інших обставинах зовнішня заборгованість не стимулює, а гальмує економічний розвиток. Заборгованість України представлена в *табл. 2*.

Протягом 2005 – 2012 рр. імпорт в Україні перевищував експорт, а це призвело до зростання зовнішнього боргу, що ускладнює для України процес отримання нових кредитів. МВФ досить жорстко обумовлює виділення чергових траншів, виходячи із фінансової та бюджетної дисципліни країни. У конкретних українських умовах виконання цих вимог може призвести до загострення вкрай складних соціально-економічних проблем, включаючи банкрутство підприємств, згорання програм підтримки незахищених верств населення. Природно, уряд, який вирішив дотримуватись рекомендацій МВФ, отримує додатковий аргумент, який виправдовує його непопулярні заходи. Однак виникає питання про те, наскільки переконливим цей аргумент виявиться для населення. МВФ, як показує досвід, не робить виключення для жодних держав.

Аналіз кредитної діяльності МВФ і МБРР в Україні свідчить, що в останні роки значно зросла його роль в забезпеченні та спрямованості й ресурсів для фінансування дефіцитів платіжного балансу.

Без проведення економічних і соціальних реформ кредитна допомога міжнародних фінансово-кредитних організацій не має сенсу, значна частина проектів, на які були взяті кредити МВФ, не реалізовані або припинені в Україні. Крім того, аналіз даних та умови кредитування показують, що з методів управління та розподілу кредитних ресурсів МВФ не усунені до цього часу дискримінація та нерівність стосовно країн, які стали на шлях ринкових відносин. Так, формально в Уставі МВФ немає статей, котрі би дозволяли надання Фондом кредитів з якимись умовами. Але реально МВФ може накласти на країну-позичальника фінансові санкції, позбавляючи її доступу до кредитів, якщо Фонд вважає, що кошти, які використовуються, не відповідають обумовленим цілям. Усе це вимагає перейти до радикальних заходів щодо суттєвого підвищення ефективності використання запозичених коштів [8].

Державний борг України (у млрд одиниць)

| Показник | Станом на 31.12.2012 р. | | Станом на 31.12.2013 р. | |
|-------------------------------------------------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| | У дол. США | У грн | У дол. США | У грн |
| Державний борг усього | 49,95 | 399,22 | 60,08 | 480,22 |
| Внутрішній | 23,81 | 190,3 | 32,15 | 256,96 |
| Зовнішній: | 26,14 | 208,92 | 27,93 | 223,26 |
| <i>заборгованість за позиками:</i> | | | | |
| наданими міжнародними фінансовими організаціями | 10,02 | 80,10 | 7,74 | 61,90 |
| наданими закордонними органами управління | 1,14 | 9,1 | 0,91 | 7,28 |
| не віднесена до інших категорій | 14,98 | 119,72 | 19,28 | 154,08 |

Так, 27 березня 2014 р. Верховна Рада з другої спроби прийняла антикризовий проект Закону України «Про запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання в Україні» [6]:

- ✦ ставка податку на прибуток підприємств встановлюється на рівні 18 %;
- ✦ ставка податку на додану вартість – 20 %;
- ✦ диференціація ставок при оподаткуванні доходів фізичних осіб (15 %, 17 %, 20 %, 25 %, 30 %);
- ✦ пенсії, що перевищують 10 000 грн, оподатковуються податком на доходи фізичних осіб;
- ✦ збільшуються ставки податків і зборів, визначених в абсолютних значеннях (крім євро), на індекс споживчих цін, індекс цін виробників промислової продукції (крім збору за спеціальне використання лісових ресурсів та екологічного податку за утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів);
- ✦ збільшуються ставки акцизного податку на мотоцикли, автомобілі, алкогольні напої та тютюнові вироби;
- ✦ запроваджується єдина ставка акцизного податку на дизпаливо оподаткування альтернативного палива;
- ✦ у 2 рази збільшуються ставки оподаткування збором за користування радіочастотним ресурсом України та ставки на нові автомобілі та мотоцикли з об'ємом двигуна більше 0,5 л;
- ✦ мінімальний розмір річної орендної плати для земель сільськогосподарського призначення, які знаходяться у державній або комунальній власності, становить не менше 3 % нормативної грошової оцінки земельної ділянки; щорічне коригування бази оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком з урахуванням коефіцієнта індексації;
- ✦ операції з постачання лікарських засобів і виробів медичного призначення (імпорт та постачання виробником) оподатковуються ПДВ за ставкою 7 %;
- ✦ при здійсненні операцій з купівлі юридичними та фізичними особами іноземної валюти в безготівковій та/або готівковій формі сплачується збір на обов'язкове державне пенсійне страхування за ставкою 0,5 %;
- ✦ змінюється база оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (загальна площа об'єкта житлової нерухомості замість житлової);
- ✦ розширюється коло платників: збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ; плати за користування надрами для видобування корисних копалин, які проводять господарську діяльність з видобування підземних вод на підставі дозволів на спеціальне водокористування; плати за користування надрами для видобування корисних копалин;
- ✦ відновлюється особливість оподаткування ПДВ діяльності підприємств, пов'язаної з реалізацією зернових і технічних культур, на умовах, що діяли до 1 січня 2014 р.;
- ✦ змінюється розподіл єдиного соціального внеску та інші.

ВИСНОВКИ

Сьогодні, щоб вийти з фінансової кризи, Україні слід, по-перше, забезпечити політичну стабільність у країні, зняти соціально-економічну напруженість; по-друге, розробити програму виходу вітчизняних товарів на зарубіжний ринок, ефективне використання кредитних коштів; по-третє, слід збалансувати бюджет, зменшити кошти на утримання державного управлінського апарату. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>
2. Крамаренко В. І. Оцінка співпраці України з міжнародними фінансовими інститутами / В. І. Крамаренко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 5. – С. 23 – 31.
3. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
4. Проект модернізації державних фінансів № 4882-ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua
5. Стратегія партнерства з Україною на період 2012 – 2016 фінансових років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/file/link/178835/file/5.pdf>
6. Антикризовий проект Закону України «Про запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
7. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>
8. Кондусова Л. Ф. Валютно-фінансові розрахунки зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібн. / Л. Ф. Кондусова, І. І. Нескородєва. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 200 с.

REFERENCES

Kramarenko, V. I. "Otsinka spivpratsi Ukrainy z mizhnarodnyy finansovyyi instytutamy" [Assessment of Ukraine's cooperation with international financial institutions]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 5 (2012): 23-31.

Kondusova, L. F., and Neskorodieva, I. I. *Valiutno-finansovi rozrakhunky zovnishnyoekonomichnoi diialnosti* [Monetary and financial arrangements foreign economic activity]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

[Legal Act of Ukraine]. <http://rada.gov.ua>

"Ofitsiine internet-predstavnytstvo Natsionalnoho Banku Ukrainy" [Official website of the National Bank of Ukraine]. <http://www.bank.gov.ua>

Ofitsiinyi sait Mizhnarodnoho Valiutnoho Fondu. <http://www.imf.org>

"Proekt modernizatsii derzhavnykh finansiv № 4882-ua" [Public Finance Modernization Project № 4882-ua]. www.minfin.gov.ua

"Stratehiia partnerstva z Ukrainoiu na period 2012 – 2016 finansovykh rokiv" [Country Partnership Strategy for Ukraine for the period 2012 – 2016 fiscal years]. <http://www.me.gov.ua/file/link/178835/file/5.pdf>

"Yedynyi veb-portal orhaniv vykonavchoi vldy Ukrainy. Spivrobitnytstvo z mizhnarodnyy finansovyyi orhanizatsiiamy" [Single Web portal executive bodies of Ukraine. Cooperation with international financial institutions]. <http://www.kmu.gov.ua>

УДК 368.042

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ГАЛУЗІ СТРАХУВАННЯ

© 2014 МУЖИЛІВСЬКИЙ В. В.

УДК 368.042

Мужилівський В. В. Державно-приватне партнерство в галузі страхування

Мета статті полягає в дослідженні передумов і можливостей впровадження та реалізації проектів державно-приватного партнерства в галузі страхування. У результаті проведеного дослідження підкреслено, що основною метою створення партнерства є реалізація національних і міжнародних, масштабних і локальних суспільно значущих проектів, що мають на меті забезпечення соціального захисту населення. Виділено роль сторін, що беруть участь у партнерстві, обґрунтовано результативність використання державними органами партнерства зі страховиками. Вивчення переваг і недоліків державно-приватного партнерства у страхуванні, а також закордонного досвіду впровадження такого партнерства, дозволило зробити висновок про те, що наявність зацікавленості держави у партнерстві, планування, стимулювання та гнучкість нормотворчої діяльності здатні забезпечити розвиток економіки та підвищити рівень соціальної захищеності суспільства.

Ключові слова: страхування, державно-приватне партнерство, проекти ДПП, страховий захист

Табл.: 1. **Бібл.:** 24.

Мужилівський Владислав Володимирович – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: 3g0@mail.ru

УДК 368.042

Мужилівський В. В. Государственно-частное партнерство в отрасли страхования

Цель статьи заключается в исследовании предпосылок и возможностей внедрения и реализации проектов государственно-частного партнерства в отрасли страхования. В результате проведенного исследования подчеркнуто, что основной целью создания партнерства является реализация национальных и международных, масштабных и локальных общественно значимых проектов, имеющих целью обеспечение социальной защиты населения. Выделена роль сторон, принимающих участие в партнерстве, обоснована результативность использования государственными органами партнерства со страховщиками. Изучение преимуществ и недостатков государственно-частного партнерства в страховании, а также зарубежного опыта внедрения такого партнерства, позволило сделать вывод, что наличие заинтересованности государства в партнерстве, планирование, стимулирование и гибкость нормотворческой деятельности способны обеспечить развитие экономики и повысить уровень социальной защищенности общества.

Ключевые слова: страхование, государственно-частное партнерство, проекты ГЧП, страховая защита.

Табл.: 1. **Библ.:** 24.

Мужилівський Владислав Володимирович – кандидат економічних наук, преподаватель кафедры финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: 3g0@mail.ru

UDC 368.042

Muzhylyvskiyi Vladyslav V. State-private Partnership in the Insurance Industry

The purpose of the article is to study the prerequisites and possibilities for introduction and implementation of state-private partnership in the insurance industry. The study emphasized that the main objective of the partnership is to implement national and international, large-scale and local socially significant projects aimed at ensuring the social protection of the population. Highlighted the role of the parties involved in the partnership, proved the effectiveness of the use of public authorities partnerships with insurers. Study of the advantages and disadvantages of state-private partnership in insurance, as well as international experience implementing this partnership, it was concluded that the presence of the government's interest in the partnership, planning, promotion and flexibility of rule-making activities are able to promote economic development and improve the level of social protection of society.

Key words: insurance, state-private partnership, SPP projects, the insurance cover.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 24.

Muzhylyvskiyi Vladyslav V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: 3g0@mail.ru

За даними ООН, людству залишилося від 30 до 40 років для вжиття заходів, необхідних для порятунку від глобальної катастрофи [1]. Частота природних аномалій по всьому світу представляє загрозу для життя кож-

ної людини, незалежно від місця проживання. Впевненість у завтрашньому дні і високі стандарти якості життя можливі за умови вирішення таких глобальних проблем: зміна клімату, забруднення водних ресурсів, виснаження ґрунту, поширення епідемій.

REFERENCES

Kramarenko, V. I. "Otsinka spivpratsi Ukrainy z mizhnarodnyimi finansovymi instytutamy" [Assessment of Ukraine's cooperation with international financial institutions]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 5 (2012): 23-31.

Kondusova, L. F., and Neskorodieva, I. I. *Valiutno-finansovi rozrakhunky zovnishnyoeconomichnoi diialnosti* [Monetary and financial arrangements foreign economic activity]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

[Legal Act of Ukraine]. <http://rada.gov.ua>

"Ofitsiine internet-predstavnytstvo Natsionalnoho Banku Ukrainy" [Official website of the National Bank of Ukraine]. <http://www.bank.gov.ua>

Ofitsiyni sait Mizhnarodnoho Valiutnoho Fondu. <http://www.imf.org>

"Proekt modernizatsii derzhavnykh finansiv № 4882-ua" [Public Finance Modernization Project № 4882-ua]. www.minfin.gov.ua

"Stratehiia partnerstva z Ukrainoiu na period 2012 – 2016 finansovykh rokiv" [Country Partnership Strategy for Ukraine for the period 2012 – 2016 fiscal years]. <http://www.me.gov.ua/file/link/178835/file/5.pdf>

"Yedyni veb-portal orhaniv vykonavchoi vldy Ukrainy. Spivrobitnytstvo z mizhnarodnyimi finansovymi orhanizatsiyamy" [Single Web portal executive bodies of Ukraine. Cooperation with international financial institutions]. <http://www.kmu.gov.ua>

УДК 368.042

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ГАЛУЗІ СТРАХУВАННЯ

© 2014 МУЖИЛІВСЬКИЙ В. В.

УДК 368.042

Мужилівський В. В. Державно-приватне партнерство в галузі страхування

Мета статті полягає в дослідженні передумов і можливостей впровадження та реалізації проектів державно-приватного партнерства в галузі страхування. У результаті проведеного дослідження підкреслено, що основною метою створення партнерства є реалізація національних і міжнародних, масштабних і локальних суспільно значущих проектів, що мають на меті забезпечення соціального захисту населення. Виділено роль сторін, що беруть участь у партнерстві, обґрунтовано результативність використання державними органами партнерства зі страховиками. Вивчення переваг і недоліків державно-приватного партнерства у страхуванні, а також закордонного досвіду впровадження такого партнерства, дозволило зробити висновок про те, що наявність зацікавленості держави у партнерстві, планування, стимулювання та гнучкість нормотворчої діяльності здатні забезпечити розвиток економіки та підвищити рівень соціальної захищеності суспільства.

Ключові слова: страхування, державно-приватне партнерство, проекти ДПП, страховий захист

Табл.: 1. **Бібл.:** 24.

Мужилівський Владислав Володимирович – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: 3g0@mail.ru

УДК 368.042

Мужилівський В. В. Государственно-частное партнерство в отрасли страхования

Цель статьи заключается в исследовании предпосылок и возможностей внедрения и реализации проектов государственно-частного партнерства в отрасли страхования. В результате проведенного исследования подчеркнуто, что основной целью создания партнерства является реализация национальных и международных, масштабных и локальных общественно значимых проектов, имеющих целью обеспечение социальной защиты населения. Выделена роль сторон, принимающих участие в партнерстве, обоснована результативность использования государственными органами партнерства со страховщиками. Изучение преимуществ и недостатков государственно-частного партнерства в страховании, а также зарубежного опыта внедрения такого партнерства, позволило сделать вывод, что наличие заинтересованности государства в партнерстве, планирование, стимулирование и гибкость нормотворческой деятельности способны обеспечить развитие экономики и повысить уровень социальной защищенности общества.

Ключевые слова: страхование, государственно-частное партнерство, проекты ГЧП, страховая защита.

Табл.: 1. **Библ.:** 24.

Мужилівський Владислав Володимирович – кандидат економічних наук, преподаватель кафедры финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: 3g0@mail.ru

UDC 368.042

Muzhylyvskiy Vladyslav V. State-private Partnership in the Insurance Industry

The purpose of the article is to study the prerequisites and possibilities for introduction and implementation of state-private partnership in the insurance industry. The study emphasized that the main objective of the partnership is to implement national and international, large-scale and local socially significant projects aimed at ensuring the social protection of the population. Highlighted the role of the parties involved in the partnership, proved the effectiveness of the use of public authorities partnerships with insurers. Study of the advantages and disadvantages of state-private partnership in insurance, as well as international experience implementing this partnership, it was concluded that the presence of the government's interest in the partnership, planning, promotion and flexibility of rule-making activities are able to promote economic development and improve the level of social protection of society.

Key words: insurance, state-private partnership, SPP projects, the insurance cover.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 24.

Muzhylyvskiy Vladyslav V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: 3g0@mail.ru

За даними ООН, людству залишилося від 30 до 40 років для вжиття заходів, необхідних для порятунку від глобальної катастрофи [1]. Частота природних аномалій по всьому світу представляє загрозу для життя кож-

ної людини, незалежно від місця проживання. Впевненість у завтрашньому дні і високі стандарти якості життя можливі за умови вирішення таких глобальних проблем: зміна клімату, забруднення водних ресурсів, виснаження ґрунту, поширення епідемій.

Завдяки розвитку соціально значущих видів страхування існує можливість захисту від настання негативних наслідків виникнення таких глобальних явищ. Важливим елементом забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку України може стати державно-приватне партнерство (ДПП) у галузі страхування. Зокрема, тема розвитку ДПП на страховому ринку тільки починає вивчатися [2].

Метою статті є дослідження передумов і можливостей впровадження та реалізації проектів державно-приватного партнерства у галузі страхування.

Триваюча тенденція до збільшення частоти і тяжкості втрат від природних і техногенних катастроф в останні десятиріччя привертає все більшу увагу до управління катастрофічними ризиками.

Необхідність використання державно-приватного партнерства в Україні обумовлена низкою проблем, серед яких низька ефективність державного управління, інфраструктурні обмеження економічного зростання, нерівномірне здійснення реформ на регіональному та місцевому рівнях, низький рівень конкуренції і висока частка неринкового сектора в окремих галузях економіки, відсутність стимулів і умов для розвитку людського капіталу [3].

З 31 жовтня 2010 р. в Україні діє закон, що регулює питання партнерства між державою і бізнесом при здійсненні спільних проектів (Закон «Про державно-приватне партнерство» [4]). Законом визначено, що державно-приватне партнерство є співробітництвом між державою, відповідними органами державної влади та органами місцевого самоврядування (державними партнерами), що представляють територіальну громаду, і юридичними особами або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору.

Основною метою створення ДПП є реалізація національних і міжнародних, масштабних і локальних суспільно значущих проектів в широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та фінансування інноваційних наукових розробок до забезпечення соціального захисту населення. За кордоном співробітництво між державними установами та приватними підприємствами в останні десятиріччя є однією з поширених форм реалізації проектів у житлово-комунальній сфері, у сфері охорони здоров'я, паливно-енергетичному комплексі [5, 6].

Актуальність розробок у сфері ДПП у страховій галузі України підтверджується також і тим, що принцип державно-приватного партнерства був одним з ключових при розробці Українською федерацією убезпечення (УФУ) основних напрямів розвитку страхового ринку України на 2011 – 2020 рр. [7].

Сутністю такого партнерства є передача приватному сектору (зокрема, страховикам) певних функцій держави щодо належних йому об'єктів і функцій місцевих органів влади щодо певних об'єктів, що перебувають у комунальній власності [8].

ДПП розглядають як одну з форм взаємодії, за якої державний сектор надає послуги за встановлений період концесії (частіше 20 і більше років) таким чином, що залишає ризики володіння та ефективного функціонування об'єктів приватному сектору страхування. Однак ДПП істотно відрізняється від приватизації, оскільки державний сектор зберігає високу відповідальність перед громадськістю за здійснення діяльності страховиками. ДПП стало добре розробленою концепцією, приймається в бага-

тьох державах [9]. Важливо те, що ці об'єкти залишаються у власності держави.

Виходячи з вищевикладеного, при такому партнерстві з приватними страховиками держава все одно має певну економічну активність, яка полягає, головним чином, у державному регулюванні страховиків.

Механізм державно-приватного партнерства, як одна з форм взаємодії держави і приватного сектора, дає великі можливості отримати бажаний рівень ефективності при реалізації важливих для всієї країни масштабних проектів [10].

Роль страховиків у такому партнерстві широко проявляється з позиції управління ризиками. Оскільки діяльність страховиків тісно пов'язана з ризик-менеджментом, вони можуть розробляти стратегії мінімізації ризиків у суспільно значущих сферах життя, в тому числі із застосуванням страхового захисту. Держава, у свою чергу, могла б виступити додатковим гарантом для страховика при страхуванні соціально значущих ризиків. Тому співпраця між державними органами і приватними страховими компаніями в рамках концепції державно-приватного партнерства буде взаємовигідною для обох сторін і в кінцевому підсумку буде сприяти подальшому розвитку соціальної та економічної сфер України.

Стратив ринок повинен стати частиною суспільних фондів. Наприклад, зони природних техногенних катастроф - страховий ринок може на 60% брати участь у страхуванні цих ризиків [11].

Крім того, створення таких партнерств у сфері обов'язкового страхування зможе принести значний економічний ефект для всіх його суб'єктів, серед яких страховики, держава і суспільство. Такий ефект полягатиме в тому, що суспільство буде отримувати більш якісні страхові послуги, страховики зможуть зменшити витрати на здійснення своєї діяльності та мати державну підтримку, що буде виражатися в зменшенні економічних наслідків та спрощення нормативного регулювання, а держава, в свою чергу, зможе перекинути ризик настання негативних подій на страховиків, зменшивши витрати, пов'язані з врегулюванням негативних явищ (стихійних лих, аварій і т. п.). До того ж, партнерства сприяють розвитку ринкових відносин та підприємництва. Розвиток таких партнерств сприятиме поліпшенню взаємовідносин між державою та страховиками, стимулювати створення нових механізмів державного регулювання страхової діяльності.

Оцінка ефективності впровадження державно-приватних партнерств у сфері обов'язкового страхування передбачає виявлення основних переваг і недоліків, властивих таким партнерствам.

У результаті дослідження розробок вчених [12, 13], на основі використання узагальнюючих і логічного методів, автором представлена порівняльна характеристика переваг і недоліків, властивих державно-приватному партнерству у страховій галузі (табл. 1).

Як видно з табл. 1, переваги від впровадження ДПП у галузі страхування істотно перевищують кількість недоліків, які можуть з'явитися в зв'язку з його використанням, що сприяє збільшенню значимості подальшого розвитку ДПП та його реалізації у страховій галузі.

Згідно з діючим законодавством, проекти ДПП можуть бути реалізовані за допомогою договорів концесії, спільної діяльності, розподілу продукції та інших (наприклад, оренди, управління). Тривалість таких проектів ста-

Переваги та недоліки державно-приватного партнерства у страхуванні

| Переваги | Недоліки |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <i>Для держави</i> | |
| Перехід ризику у приватний сектор страхування | Зменшення контролю діяльності приватного партнера |
| Зменшення бюджетних видатків на врегулювання наслідків настання подій | Можливість банкрутства партнера |
| Залучення фінансових ресурсів від страховиків | Збільшення операційних витрат |
| Інноваційність підходу страховиків до управління ризиками настання подій | Проблеми урегульованості відносин між партнерами |
| Збереження державної власності | Необхідність забезпечення необхідного рівня знань спеціалістів |
| Можливість контролювати діяльність партнерів у приватному секторі страхування | - |
| Підвищення ефективності витрат та залучення активів до партнерства | - |
| Економія часу на врегулювання страхових випадків | - |
| <i>Для страхувальників</i> | |
| Підвищення якості надання страхових послуг завдяки інноваційності страховиків | Відсутність підзвітності держави у діяльності, пов'язаної з партнерством |
| Економія часу реагування страховиків та держави на негативні явища | Можливе збільшення часу на узгодження здійснення виплати між партнерами |
| Перехід ризиків від населення до страховиків | |
| <i>Для страховиків</i> | |
| Державна підтримка і участь у врегулюванні страхових випадків | Непрозорість держави у виборі партнерів |
| Гарантії довгострокової діяльності страховика як партнера держави | Високі фінансові та операційні ризики |
| Збільшення інвестиційних можливостей | Труднощі при оцінці ризиків |
| Активне реагування держави на мінливість ринкових умов | Необхідність забезпечення необхідного рівня знань спеціалістів |
| Економія часу на адміністративні потреби | Поширення корупції |
| Зменшення витрат на ведення справи | - |

новить від 5 до 50 років [14]. У ряді європейських країн такого обмеження немає, переважно створюється спеціальна структура у формі юридичної особи за участю публічного і приватного партнера [15], у ряді випадків – ще за участі фінансових інститутів. У рамках даного об'єднання укладаються договори, що дозволяє досягти максимальної структурованості і прозорості операцій [16].

Досвід інших країн свідчить про те, що впровадження державно-приватного партнерства здійснюється головним чином у рамках загального цивільного законодавства, а для окремих галузей прийняті окремі закони (концесії, угоди про розподіл продукції) [10].

Департаментом транспорту США відзначено, що державно-приватне партнерство може стати фундаментом покращення транспортної інфраструктури [17]. Виходячи з цього, використання обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на умовах ДПП може бути ефективним і мати вагомий результат для вирішення питання зниження аварійності на дорогах.

У Португалії при здійсненні страхування аграрних ризиків використовується система «державного та приватного партнерства», за якою держава надає субсидії фермерам на страхування і організовує перестраховання, а приватні страхові компанії є інтегрованими в систему страху-

вання сільськогосподарських ризиків, і, у свою чергу, розробляють програми страхування та здійснюють контроль за їх виконанням, а також відшкодовують частину збитків, раніше відшкодованих державою [18].

У Казахстані запропоновано ввести на умовах державно-приватного партнерства обов'язкове страхування ризиків при катастрофах природного характеру, таких як землетруси. Механізм взаємодії держави та приватних страховиків описано таким чином: перший рік держава має відшкодовувати більшу частину витрат – 80%, страхові компанії – 20%. З плином часу резерви страховиків будуть зростати, а частка держави знижуватися [19].

Позитивним є досвід Індії з впровадження системи державно-приватного партнерства в медичному страхуванні. Метою його введення було забезпечити охоплення обов'язковим медичним страхуванням сімей за межею бідності. Значна частина фінансування – приблизно 75% страхових премій з даного обов'язкового виду страхування – виплачувалася урядом, а в певних регіонах доходила до позначки в 90% розміру страхових платежів. До того ж, уряд встановив додатково ряд пільг для малозабезпечених сімей. Зі свого боку, держава зобов'язалася стандартизувати всі вимоги до страховиків на законодавчому рівні (у тому числі передбачивши граничні мінімальні та максимальні розміри страхових тарифів). Крім того, урядом за-

проваджено електронний перелік сімей, які перебувають за межею бідності, інформація про яких передається страховикам. До такого партнерства залучаються лікарні, перелік яких узгоджується між урядом і страховиком. Лікарні після проведення лікування таких осіб, передають електронні звіти страховикам, які у встановлений проміжок часу здійснюють сплату за послуги [20]. Перевагами такої системи є швидке реагування на настання страхового випадку та його врегулювання, що досягається у зв'язку з веденням всієї інформації в електронному вигляді. Крім того, за рахунок централізації інформації випадки корупції та шахрайства простежуються зацікавленими сторонами самостійно.

Деякі зарубіжні вчені пропонують за допомогою ДПП у сфері страхування запровадити механізми спільного вирішення наслідків глобальних екологічних проблем у контексті кожної окремої країни, особливо щодо країн, що розвиваються [21].

У дослідженні Гарвардського університету багато уваги приділено державному регулюванню ДПП у страхуванні. При цьому зазначено, що пряме втручання в економічну діяльність з боку держави призведе до небажаних результатів, серед яких скорочення економічної ефективності від партнерства і зменшення свободи партнерів. Однак державне регулювання є бажаним, оскільки воно забезпечує досить велику вигоду для населення. Таким чином, причиною державного регулювання ДПП можна визначити суспільні інтереси, або ж регулювання, яке спрямоване на поліпшення соціального забезпечення. Приватні страховики повинні розуміти переваги партнерства, державні діячі повинні бути мотивовані захистити фінансову зацікавленість уряду і державні інтереси повинні бути узгоджені з інтересами споживачів [22].

Через ДПП існує можливість створення механізму здійснення мікрострахування, що включає в себе невеликий пакет базових і дешевих страхових продуктів для малозабезпечених осіб. Такий пакет може складатися зі страхування будинків і квартир від природних ризиків, безперервного страхування здоров'я і використовуватиметься населенням, якщо будуть надаватися субсидії з бюджету.

Перспективам розвитку бізнесу приватних компаній, що здійснюють мікрострахування, не вистачає життєздатною моделі, і тому воно здається непривабливим. Однак таку модель можна створити на основі партнерства між державою і страховиками. Вона спрямована на розвиток попиту на основі приватних мікрострахових продуктів для соціального захисту малозабезпечених верств населення на основі моделі, яка існує в Індії, Індонезії та Лаосі [23].

На сьогоднішній день в Україні державно-приватне партнерство є цілком можливим. Завдяки використанню ДПП країна має можливість істотно скоротити існуючі проблеми, якщо зробити крок назустріч страховому ринку, почавши розвивати, наприклад, обов'язкове страхування майна фізичних осіб, то частину страхових резервів можна було б реінвестувати в соціальні проекти [24]. ДПП можна використовувати майже в будь-якому обов'язковому виді страхування. Важливими факторами для його впровадження повинні бути соціальна значимість виду страхування, за яким буде здійснюватися партнерство, і доречність залучення партнерств саме в цьому виді страхування.

Виходячи з того, що Україна є сільськогосподарською країною, то саме цей напрямок потребує подальших перетворень та розвитку на основі розробки програм

державно-приватного партнерства в аграрній сфері. Завдяки такому партнерству страхова галузь мала б можливість накопичувати значні грошові суми для інвестування в розвиток сільського господарства.

Таким чином, передумовою реалізації успішних ДПП-проектів є не тільки відповідна законодавча база, а й наявність потужного державного сектора, створення достатньої гнучкості для страховиків, як учасників таких проектів, а також максимальне їх стимулювання. Крім того, досягненню мети сприяють ретельне планування таких проектів, зокрема, із залученням експертів, створення належної юридичної та регуляторної бази, розробка заходів для максимального зниження ризиків і толерантність при управлінні ризиками, чітке дотримання учасниками ДПП умов контрактів, ретельне прогнозування прибутковості. Часто вирішальне значення має також елементарна зацікавленість влади в реалізації таких проектів [16].

Такі партнерства, по суті, є новітнім механізмом перетворень у сфері державної політики, результатом яких має стати зростання її соціальної спрямованості, поліпшення державного регулювання у страховій сфері, що призведе до забезпечення розвитку економіки та підвищення рівня соціальної захищеності суспільства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державно-приватне партнерство у сфері скорочення ризиків: Форум за участі ПАРЄ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/ukr/news/news-456567.html>
2. Внукова Н. М. Приватно-державне партнерство в організації кластеризації медичного страхування / Н. М. Внукова, О. В. Пивоваров // Страховий ринок в нових економічних умовах: виклики та перспективи розвитку: зб. тез доповідей «Грудневі читання». – К.: КНУ ім. Т. Г. Шевченка, 2011. – С. 101 – 102.
3. Мішеніна Г. А. Щодо питання формування організаційно-економічних засад створення та реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні / Г. А. Мішеніна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.fem.sumdu.edu.ua/>
4. Про державно-приватне партнерство: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Страхування промислових ризиків у рамках державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ins-izdat.ru/>
6. Тараненко І. В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні / І. В. Тараненко, О. В. Охінько / Бюлетень Міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 376 – 386.
7. Новини страхування. НАСК «ОРАНТА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oranta.ua/ukr/insurance_news.php?news_id=1075
8. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
9. Public Private Partnerships and Private Finance Initiative [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.willis.com/Clients_Solutions/Services/
10. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.yuristonline.com/news/kmu/2>
11. Гордієнко І. Страховий ринок повинен стати частиною громадських страхових фондів / І. Гордієнко // Фінансові послуги. – 2012. – № 1-2 (91-92). – С. 14.

12. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О. М. Полякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>

13. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: за і проти / П. І. Шилепницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>

14. Державно-приватне партнерство в портовому бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.asters.ua/>

15. Чала Н. Д. Державно-приватне партнерство в Україні / Н. Д. Чала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investycii.org/investuvanya>

16. Державно-приватне партнерство в Україні можливе? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/>

17. Public-Private Partnerships [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.fhwa.dot.gov/ppp>

18. Фісун І. Зарубіжний досвід страхування аграрних ризиків та доцільність їх застосування в Україні / І. Фісун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/>

19. БТА страхування пропонує ввести в Казахстані обов'язкове страхування від природних катастроф [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/11/06/30/25316>

20. Rashtriya Swasthya Bima Yojana: Pioneering Public-Private Partnership in Health Insurance / [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.napsipag.org/>

21. Insurance for climate change: Opportunities for Public-Private Partnership Initiatives To Share Losses and Promote Adaptation [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unfccc.int/files/meetings/workshops/>

22. Public-Private Partnerships and Insurance Regulation [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.harvardlawreview.org/>

23. Catalyzing Micro-insurance through PPP – A Market based Safety Net Mechanism for the Poor [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.enewsbuilder.net/>

24. Страхове майбутнє – в державно-приватному партнерстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.liga.net/insurance/>

REFERENCES

“BTA strakhuvannya proponuie vvestyv Kazakhstani obov'язkove strakhuvannya vid pryrodnykh katastrof” [BTA Insurance proposes to introduce in Kazakhstan compulsory insurance against natural disasters]. <http://forinsurer.com/news/11/06/30/25316>

Chala, N. D. “Derzhavno-pryvatne partnerstvo v Ukraini” [Public-private partnership in Ukraine]. <http://investycii.org/investuvanya>

“Catalyzing Micro-insurance through PPP – A Market based Safety Net Mechanism for the Poor” <http://www.enewsbuilder.net/>
Danylyshyn, B. “Derzhavno-pryvatne partnerstvo – stratehichna forma vzaiemodii vlady i biznesu” [Public-private partnership – a strategic form of interaction between government and business]. <http://news.yurist-online.com/news/kmu/2>

“Derzhavno-pryvatne partnerstvo v portovomu biznesi” [Public-private partnership in the port business]. <http://www.asters.ua/>

“Derzhavno-pryvatne partnerstvo v Ukraini mozhylyve?” [Public-private partnership in Ukraine possible?]. <http://economics.unian.net/>

“Derzhavno-pryvatne partnerstvo u sferi skorochennia ryzykiv” [Public-private partnerships in reducing risks]. <http://www.unian.net/ukr/news/news-456567.html>

Fisun, I. “Zarubizhnii dosvid strakhuvannya ahrarykh ryzykiv ta dotsilnist ikh zastosuвання v Ukraini” [Foreign experience of

agricultural insurance risks and feasibility of their use in Ukraine]. <http://www.rusnauka.com/>

Hordiienko, I. “Strakhovyi rynek povynen staty chastynoiu hromadskykh strakhovykh fondiv” [The insurance market has become part of the social insurance funds]. *Finansovi posluhy*, no. 1-2 (91-92) (2012): 14-.

“Insurance for climate change: Opportunities for Public-Private Partnership Initiatives To Share Losses and Promote Adaptation” <http://unfccc.int/files/meetings/workshops/>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon.rada.gov.ua>

Mishenina, H. A. “Shchodo pytannia formuvannia orhanzatsiino-ekonomichnykh zasad stvorennia ta realizatsii proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini” [On the issue of the formation of organizational and economic basis of the establishment and implementation of a public-private partnership in Ukraine]. <http://me.fem.sumdu.edu.ua/>

“Novyny strakhuvannya. NASK «ORANTA»” [News Insurance. NAIC “Orans”]. http://oranta.ua/ukr/insurance_news.php?news_id=1075

“Public-Private Partnerships” <http://www.fhwa.dot.gov/ppp>
Pavliuk, K. V., and Pavliuk, S. M. “Sutnist i rol derzhavno-pryvatnoho partnerstva v sotsialno-ekonomichnomu rozvytku derzhavy” [Nature and role of public-private partnerships in social and economic development]. *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky*, no. 17 (2010).

“Public Private Partnerships and Private Finance Initiative” http://www.willis.com/Client_Solutions/Services/

“Public-Private Partnerships and Insurance Regulation” <http://www.harvardlawreview.org/>

Poliakova, O. M. “Derzhavno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: problemy stanovlennia” [Public-private partnership in Ukraine: problems of formation]. <http://www.nbu.gov.ua>

“Rashtriya Swasthya Bima Yojana: Pioneering Public-Private Partnership in Health Insurance” <http://www.napsipag.org/>

Shylepnytskyi, P. I. “Derzhavno-pryvatne partnerstvo: za i proty” [Public-private partnerships: the pros and cons]. <http://www.nbu.gov.ua/>

“Strakhuvannya promyslovykh ryzykiv u ramkakh derzhavno-pryvatnoho partnerstva” [Insurance industry risks in public-private partnerships]. <http://www.ins-izdat.ru/>

“Strakhove maibutnie – v derzhavno-pryvatnomu partnerstvi” [Insurance future – in public-private partnership]. <http://finance.liga.net/insurance>

Taranenko, I. V., and Okhinko, O. V. “Derzhavno-pryvatne partnerstvo v innovatsiinii sferi: svitovyi dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukraini” [Public-private partnerships in innovation: international experience and prospects in Ukraine]. *Biuletyn Mizhnarodnoho nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, no. 1 (4) (2011): 376-386.

Vnukova, N. M., and Pyvovarov, O. V. “Pryvatno-derzhavne partnerstvo v orhanzatsii klasteryzatsii medychnoho strakhuvannya” [Public-private partnerships in the clustering of health insurance]. In *Strakhovyi rynek v novykh ekonomichnykh umovakh: vyklyky ta perspektyvy rozvytku*, 101-102. Kyiv: KNU im. T. H. Shevchenka, 2011.

ГЛОБАЛЬНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ З ВИКОРИСТАННЯМ БІРЖОВИХ ФОНДІВ

© 2014 ХОХЛОВ В. Ю.

УДК 336.767

Хохлов В. Ю. Глобальна диверсифікація портфеля цінних паперів з використанням біржових фондів

Стаття присвячена дослідженню портфелів цінних паперів з диверсифікацією по класам активів та по країнах світу. Проаналізовано праці дослідників, які вивчали диверсифікацію портфелів окремо по таких класах активів, як нерухомість, хедж-фонди або біржові товари чи по країнах світу у 1990 – 2004 рр. У нашому дослідженні, на відміну від попередніх авторів, для диверсифікації були використані біржові фонди (ETF), які є сучасним і практичним засобом інвестування у різні країни та класи активів. Досліджено диверсифікацію по класам активів у 2009 – 2013 рр. із використанням ETF, які торгуються на Нью-Йоркській фондовій біржі. Також було побудовано портфелі з глобальною диверсифікацією шляхом додання фондів, які інвестують у ринки розвинених країн та країн, що розвиваються. Проаналізовано показники доходності та ризику диверсифікованих портфелів та побудовано ефективну границю Марковиця. Досліджено феномен збільшення волатильності фондів, що інвестують у ринки за межами США, за рахунок впливу валютних курсів, але показано, що на практиці неможливо нехтувати цим збільшенням волатильності. Зроблено висновки про доцільність застосування ETF для глобальної диверсифікації.

Ключові слова: управління портфелем, цінні папери, диверсифікація, біржові фонди, глобальне інвестування

Рис.: 1. Табл.: 4. Формул.: 2. Бібл.: 9.

Хохлов Валентин Юрійович – кандидат технічних наук, менеджер, Компанія Global Spirits (вул. Чорновола, 12, Київ, 01135, Україна)

E-mail: val.khokhlov@gmail.com

УДК 336.767

UDC 336.767

Хохлов В. Ю. Глобальная диверсификация портфеля ценных бумаг с использованием биржевых фондов

Статья посвящена исследованию портфелей ценных бумаг, диверсифицированных по классам активов и географически. Проанализированы работы исследователей, которые изучали диверсификацию портфелей отдельно по таким классам активов, как недвижимость, хедж-фонды или биржевые товары, а также географическую диверсификацию в 1990 – 2004 гг. В нашем исследовании, в отличие от предыдущих авторов, для диверсификации использовались биржевые фонды (ETF), которые являются современным и практичным способом инвестирования в разные страны и классы активов. Была исследована диверсификация по классам активов в 2009 – 2013 гг. с использованием ETF, которые торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже. Также были построены портфели с глобальной диверсификацией путем добавления фондов, которые инвестируют в рынки развитых и развивающихся стран. Были проанализированы показатели доходности и риска диверсифицированных портфелей и построена эффективная граница Марковица. Изучен феномен увеличения волатильности фондов, инвестирующих в рынки за пределами США, который вызван влиянием колебаний курсов валют, но показано, что на практике невозможно пренебрегать этим увеличением. Сделаны выводы про целесообразность использования ETF для глобальной диверсификации.

Ключевые слова: управление портфелем, ценные бумаги, диверсификация, биржевые фонды, глобальное инвестирование.

Рис.: 1. Табл.: 4. Формул.: 2. Библ.: 9.

Хохлов Валентин Юрьевич – кандидат технических наук, менеджер, Компания Global Spirits (ул. Черновола, 12, Киев, 01135, Украина)
E-mail: val.khokhlov@gmail.com

Khokhlov Valentyn Yu. Global Diversification of the Securities Portfolio Using the Exchange-traded Funds

The article investigates the securities portfolios diversified across asset classes and geographically. The works of researchers who have studied separately the portfolio diversification according to asset classes such as real estate, hedge funds or commodities, as well as geographical diversification in 1990 – 2004 years were examined. In our study, in contrast to previous authors, to diversify exchange-traded funds (ETF) were used, which are modern and practical way to invest in different countries and asset classes. Diversification across asset classes in 2009 – 2013 using ETF was investigated, which is traded on the New York Stock Exchange. Also the portfolios were constructed with global diversification by adding funds that invest in the markets of developed and developing countries. Rates of return and risk of diversified portfolios were analyzed and the efficient frontier of Markowitz was constructed. The phenomenon of increased volatility in funds investing in markets outside the U.S. was studied, which is caused by the influence of exchange rate fluctuations, but it is shown that in practice it is impossible to ignore this increase. Conclusions about the feasibility of using ETF for global diversification were made.

Key words: portfolio management, securities, diversification, exchange-traded funds, global investment.

Pic.: 1. Tabl.: 4. Formulae: 2. Bibl.: 9.

Khokhlov Valentyn Yu. – Candidate of Sciences (Engineering), Manager, Company Global Spirits (vul. Chornovola, 12, Kyiv, 01135, Ukraine)
E-mail: val.khokhlov@gmail.com

Останні 50 років є періодом безпрецедентної відкритості та глобалізації фінансових ринків по всьому світу. Наразі не лише великі інвестиційні фонди, а й приватні особи інвестують у декілька національних ринків та у різні класи активів для цілей диверсифікації ризиків чи підвищення доходності вкладень. Безпосередні операції на різних біржових майданчиках і пов'язані з цим транзакційні, валютні, регуляторні складнощі привели до виникнення ETF (біржових фондів), які надають можливість інвесторам на Нью-Йоркській фондовій біржі досить просто та з невеликими витратами вкладати у різні географічні ринки чи класи активів. За 20 років свого існування ETF стали дуже популярним інвестиційним механізмом, у який вкладено

трильйони доларів США. У даній статті ми розглянемо ETF та їхнє застосування для географічної диверсифікації та розподілу вкладень по різних класам активів.

Дослідження користі від географічної диверсифікації почались у 1980-х роках, ще до появи перших ETF. Н. Хакансон [1] вивчає результати стратегій географічної диверсифікації з використанням акцій та облігацій у 1968 – 1985 рр. Більш сучасні дані по диверсифікації на цих класах активів наведені Б. Солніком [2]. Він підсумовує аргументи «за» і «проти» глобальної диверсифікації та робить висновок щодо її доцільності [2, с. 451 – 506]. Але останнім часом більшу увагу дослідників привертає використання альтернативних класів активів задля диверсифікації та підвищен-

ня дохідності. Так, Е. Анкрім [3] і Т. Шнеевайс [4] детально розглядають питання включення нерухомості в інвестиційні портфелі, цей клас активів зазвичай не сильно корелює з акціями та облігаціями, що робить його добрим диверсифікатором. Але, як вказує К. Фрут [5], якщо у портфель додати ще хедж-фонди та біржові товари (комодіті), то вигоди від додавання нерухомості нівелюються. Взагалі, біржові товари зазвичай розглядаються як добрий хедж проти інфляції, тому дослідження С. Стронгіна [6] і П. Халперна [7] фокусують увагу саме на цьому аспекті їхнього застосування. У цій роботі ми бажаємо доповнити та вдосконалити результати вищевказаних дослідників, розглядаючи досвід як географічної диверсифікації, так і диверсифікації по класах активів у 2009 – 2013 рр.

Метою статті є вивчення властивостей інвестиційних портфелів на основі біржових фондів (ETF), які мають географічну диверсифікацію чи диверсифікацію по класах активів. *Завданнями* дослідження є: 1) визначити список ETF, які підходять для географічної диверсифікації та диверсифікації по класах активів; 2) побудувати модельні портфелі на основі цих класів активів і дослідити їх властивості; 3) побудувати ефективну границю портфелів; 4) зробити висновки щодо користі від різних видів диверсифікації та дати поради щодо її застосування на практиці.

Біржові фонди (ETF) виникли на початку 1990-х років як гібридний інвестиційний механізм, що має властивості інвестиційних фондів та акцій. Як акції вони вільно торгуються на фондовій біржі, тому пересічному інвестору дуже просто входити чи виходити з них. Як відкриті інвестиційні фонди вони являють собою вкладання у портфель різних активів під управлінням професійних менеджів. Вкладник ETF, придбавши акцію фонду, фактично придбає відповідну частину цих активів. Вартість його акції визначається попитом і пропозицією на біржі, але фактично неможливість арбітражного прибутку завжди приводить її у відповідність ринковій вартості частки активів фонду. Але, на відміну від інвестиційних фондів, вкладник не може безпосередньо продати чи купити акцію ETF у фонді. Тому ETF не потрібні ані фронт-офіс, ані ведення обліку на рівні клієнтів, ані резервування грошових коштів для операцій з клієнтами. Це підвищує операційну ефективність ETF і дає змогу ним мати значно менші накладні витрати у порівнянні з традиційними інвестиційними фондами. Більш детально механізми роботи та переваги ETF розглянуті Г. Гастіно [8].

Як відправну точку візьмемо результати дослідження CISDM по інвестуванню в акції, облігації, нерухомість та біржові товари у 1990 – 2004 і 2000 – 2004 рр. [9, с. 496]. Ці результати представлено в *табл. 1*.

Для моделювання інвестицій у класи активів, які були використані у дослідженні CISDM, ми розглянемо такі ETF:

- ✦ *SPY* – найстаріший і найбільший фонд, що моделює інвестування в індекс S&P 500;
- ✦ *AGG* – один з найбільших фондів облігацій, що зазвичай вкладає 90% активів відповідно до Barclays U.S. Aggregate Bond Index (до кризи 2008 – 2009 рр. Lehman Aggregate Bond Index), він менший за фонд BND, але BND вкладає у цільовий індекс лише 80%;
- ✦ *VNQ* – найбільший фонд нерухомості, що вкладає відповідно до індексу Morgan Stanley U.S. REIT Index (він у 500 разів більший, ніж фонд FTY, що вкладає у індекс NAREIT; кореляція між дохідністю фондів складає 0.99);
- ✦ *DBC* – найбільший фонд біржових товарів, що вкладає відповідно до індексу DBIQ (він у 5 разів більший, ніж фонд GSG, що вкладає у індекс GSCI; кореляція між дохідністю фондів складає 0.95).

Додатково до попередніх досліджень додамо до розгляду такі ETF:

- ✦ *IWM* – фонд, що інвестує в акції малих компаній відповідно до індексу Russell 2000;
- ✦ *TLT* – фонд, що інвестує в довгострокові державні облігації США;
- ✦ *SHY* – фонд, що інвестує в короткострокові (1 – 3 роки) державні облігації США;
- ✦ *TIP* – фонд, що інвестує в державні облігації США, які індексуються відповідно до інфляції;
- ✦ *GLD* – найбільший фонд, що інвестує в золото.

Для реалізації стратегії географічної диверсифікації додамо до розгляду ETF, які інвестують в акції великих компаній розвинених країн:

- ✦ *EWU* – Велика Британія,
- ✦ *EWL* – Швейцарія,
- ✦ *EWG* – Німеччина,
- ✦ *EWQ* – Франція,
- ✦ *EWA* – Австралія,
- ✦ *EWC* – Канада,
- ✦ *EWJ* – Японія.

Оскільки останнім часом стало також популярним інвестувати у країни, що розвиваються, зокрема країни BRIC, додамо також відповідні ETF:

Таблиця 1

Результати портфелів з диверсифікацією по класах активів на ринку США у 1990 – 2004 рр.

| Структура портфеля | 1990 – 2004 | | | 2000 – 2004 | | |
|-----------------------|-------------|--------|-------|-------------|-----|-------|
| | | | | | | |
| S&P 500 | 50% | 40% | 40% | 50% | 40% | 40% |
| LABI | 50% | 40% | 40% | 50% | 40% | 40% |
| NAREIT | | 20% | | | 20% | |
| GSCI | | | 20% | | | 20% |
| Дохідність | 9.64% | 10.34% | 9.51% | 3.15% | | 5.66% |
| Стандартне відхилення | 7.94% | 7.62% | 7.19% | 7.93% | | 7.60% |
| Норма Шарпа | 0.67 | 0.79 | 0.73 | 0.06 | | 0.39 |

Примітка: S&P 500 – індекс акцій Standard & Poor's 500, LABI – індекс облігацій Lehman Aggregate Bond Index, NAREIT – індекс нерухомості North American Real Estate Investment Trusts, GSCI – індекс біржових товарів Goldman Sachs Commodity Index.

- ✦ EWH – Гонконг;
- ✦ EWS – Сінгапур;
- ✦ FXI – Китай;
- ✦ EWZ – Бразилія;
- ✦ EWT – Тайвань;
- ✦ EWY – Південна Корея;
- ✦ EPI – Індія.

Наше дослідження базується на повній дохідності відповідних ETF, яку ми розраховували за щомісячними цінами закриття, скоригованими на виплати дивідендів (*adjusted daily close prices*), джерело: Yahoo Finance. Результати портфелів у 2009 – 2013 рр. наведено в *табл. 2*. Перші три портфелі з цієї таблиці відповідають за структурою портфелям з *табл. 1*.

Результати портфелів у 2009 – 2013 рр. суттєво відрізняються від тих, що ми бачили у 1990 – 2004 рр. Це може пояснюватись зміною структури ринку акцій, який суттєво впав у 2008 – 2009 рр. і відігравав втрачене у 2010 – 2011 роках. Тому портфель, який мав 50% акцій та 50% облігацій, став найкращим по співвідношенню дохідність – ризик. Додавання нерухомості підвищило дохідність, але волатильність зростає ще більше, а додавання біржових товарів тільки знизило дохідність. Виявилось, що додавання золота було би кращим за додавання нерухомості або біржових товарів, хоча все одно це не дозволило би перевищити норму Шарпа портфеля, який мав лише акції та облігації.

У *табл. 3* ми навели кореляційну матрицю для класів активів, які використані у нашому дослідженні. Як і передбачає теорія, акції та облігації мають майже нульову, навіть від'ємну, кореляцію, так саме, як і золото. Але нерухомість

досить сильно корелює з ринком акцій, що може пояснюватись тим, що у 2008 – 2009 рр. криза охопила обидва ці ринки, тому вони й відновлювались подібно один до одного. Досить суттєва кореляція була й між акціями та біржовими товарами. Нерухомість та біржові товари між собою корелюють досить слабо, а ось кореляція біржових товарів з золотом є досить високою.

Якщо ми додамо до портфеля акції розвинених країн – Великої Британії, Швейцарії, Німеччини, Франції, Канади, Австралії, Японії (позначені умовно як EAFE) – то можна було розраховувати на поліпшення співвідношення дохідність – ризик. Але цього не трапилось, як можна переконатися з *табл. 4*. Хоча дохідність портфеля акцій та облігацій зростає з 10.78% до 11.02%, стандартне відхилення збільшилось з 8.13% до 10.46%. Є два можливі пояснення цього. По-перше, ринок акцій США міг бути значно кращим за європейські ринки у цей період часу, тому що теми економічного зростання Єврозони значно поступались США. По-друге, ми розглядаємо дохідність усіх активів у доларовому еквіваленті, тому волатильність активів у інших країнах буде включати в себе не лише волатильність саме активів, але й волатильність курсу валюти до долара США (а також кореляцію між цими волатильностями). Ми зупинимось на цьому моменті пізніше.

Крім акцій розвинених країн, ми також дослідили додавання акцій компаній країн, що розвиваються, – Китаю, Гонконгу, Сінгапуру, Тайваню, Південної Кореї, Бразилії та Індії (сукупно позначені як EEM, *emerging markets*). Результати відповідних портфелів також наведено в *табл. 4*. Не-

Таблиця 2

Результати портфелів з диверсифікацією по класах активів на ринку США у 2009 – 2013 рр.

| ETF | Структура портфеля | | | | | | |
|-----------------------|--------------------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|
| SPY | 50% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| AGG | 50% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| VNQ | | 20% | | | 10% | 10% | 10% |
| DBC | | | 20% | | 10% | | 5% |
| GLD | | | | 20% | | 10% | 5% |
| Дохідність | 10.78% | 12.01% | 9.40% | 9.83% | 10.70% | 10.92% | 10.81% |
| Стандартне відхилення | 8.13% | 11.20% | 9.21% | 8.03% | 9.93% | 9.20% | 9.53% |
| Норма Шарпа | 1.08 | 0.89 | 0.80 | 0.97 | 0.87 | 0.97 | 0.92 |

Таблиця 3

Матриця кореляції дохідностей класів активів у 2009 – 2013 рр.

| ETF | SPY | IWM | AGG | TLT | SHY | TIP | VNQ | GLD | DBC |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|
| SPY | 1.00 | 0.94 | 0.04 | -0.37 | -0.02 | 0.11 | 0.80 | 0.09 | 0.65 |
| IWM | 0.94 | 1.00 | -0.09 | -0.44 | -0.15 | 0.00 | 0.79 | 0.06 | 0.55 |
| AGG | 0.04 | -0.09 | 1.00 | 0.74 | 0.77 | 0.71 | 0.28 | 0.24 | -0.03 |
| TLT | -0.37 | -0.44 | 0.74 | 1.00 | 0.53 | 0.45 | -0.12 | -0.01 | -0.38 |
| SHY | -0.02 | -0.15 | 0.77 | 0.53 | 1.00 | 0.61 | 0.05 | 0.31 | 0.01 |
| TIP | 0.11 | 0.00 | 0.71 | 0.45 | 0.61 | 1.00 | 0.15 | 0.43 | 0.20 |
| VNQ | 0.80 | 0.79 | 0.28 | -0.12 | 0.05 | 0.15 | 1.00 | 0.03 | 0.38 |
| GLD | 0.09 | 0.06 | 0.24 | -0.01 | 0.31 | 0.43 | 0.03 | 1.00 | 0.51 |
| DBC | 0.65 | 0.55 | -0.03 | -0.38 | 0.01 | 0.20 | 0.38 | 0.51 | 1.00 |

Результати портфелів з диверсифікацією по класах активів та по країнах світу у 2009 – 2013 рр.

| ETF | Структура портфеля | | | | | | |
|-----------------------|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | | | |
| SPY | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| AGG | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| VNQ | | 10% | | | 10% | | |
| DBC | | | | | | | |
| GLD | | | 10% | | | 10% | |
| EAFE | 20% | 10% | 10% | | | | 10% |
| EEM | | | | 20% | 10% | 10% | 10% |
| Дохідність | 11.02% | 11.51% | 10.43% | 11.08% | 11.54% | 10.46% | 11.05% |
| Стандартне відхилення | 10.46% | 10.70% | 8.95% | 10.98% | 10.87% | 9.24% | 10.65% |
| Норма Шарпа | 0.86 | 0.89 | 0.94 | 0.82 | 0.87 | 0.91 | 0.85 |

зважаючи на популярність інвестицій як у «азійських тигрів» у 1990-х, так і в країни BRIC у 2000-х, додавання цих активів не лише не покращило співвідношення дохідності-ризик у порівнянні із додаванням акції розвинених країн, а навіть погіршило його. Це є дивним і тому, що середня кореляція між акціями США та акціями країн EEM (0.73) значно нижче, ніж середня кореляція між акціями США та акціями розвинених країн (0.84).

Нарешті, ми також побудували ефективні границі Марковица з використанням різних підмножин доступних для інвестування активів (з множини розглянутих фондів). Три з цих ефективних границь показані на рис. 1.

Перша з ефективних границь (позначена пунктиром) побудована із застосуванням лише фондів SPY та AGG. Ця комбінація виявилась у 2009 – 2013 рр. дуже самодостатньою, майже на всьому діапазоні стандартних відхилень (від 3.7% до 17.8%) вони дали змогу отримати

таку ж саму ефективну границю, що й уся розглянута множина активів.

Друга ефективна границя (позначена переривчастою лінією) побудована із застосуванням лише фондів акцій та облігацій США – SPY, AGG, а також IWM, TLT, SHY, TIP. Додавання останніх фондів дало змогу розширити волатильність можливого діапазону портфелів в обидва боки: фонд SHY відіграє провідну роль у портфелях з малим ризиком, а IWM – з великим.

Якщо ми додамо до множини доступних для побудови ефективної границі активів фонди інших класів активів (нерухомості, біржових товарів та золота), то ефективна границя не зміниться, тобто оптимальні портфелі не містять алокації у інші класи активів.

Більше того, ми не отримали змін ефективної границі ані якщо ми додали б до множини доступних для інвестування активів ані акції розвинених країн, ані будь-яку ком-

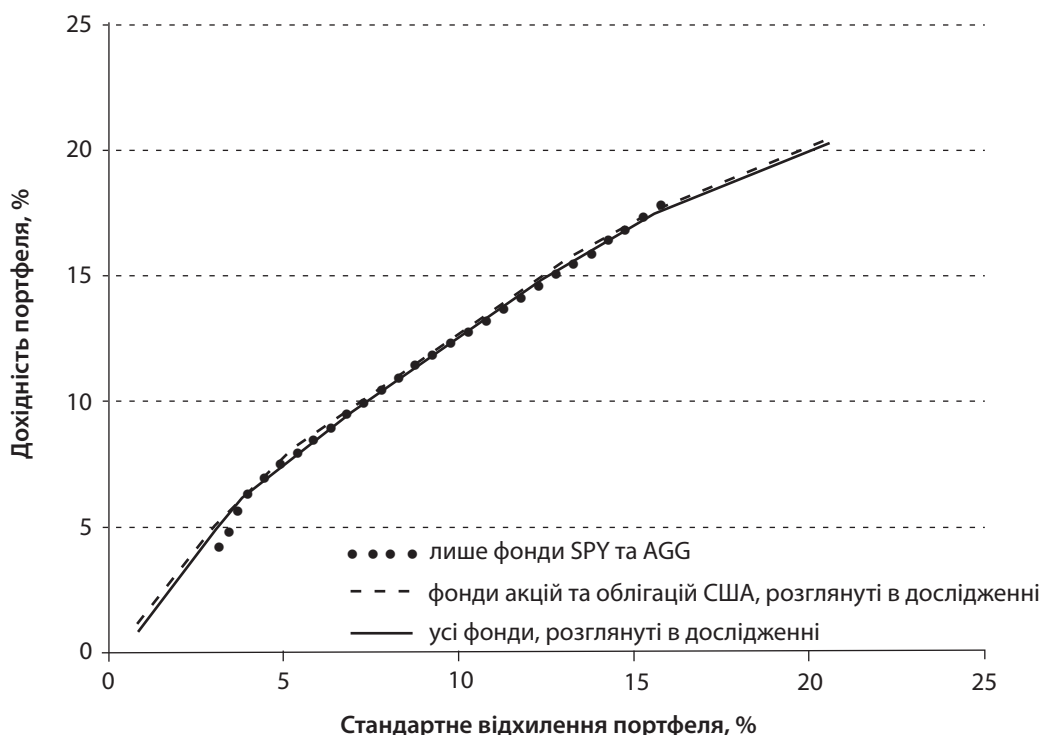


Рис. 1. Ефективні границі портфелів, які можна побудувати виходячи з розглянутих у статті наборів біржових фондів

бінацію цих акцій та фондів нерухомості, біржових товарів чи золота.

Єдину несуттєву зміну границі ми спостерігаємо лише тоді, коли додамо інвестування у акції країн, що розвиваються. На цій множині, яка наразі включатиме усі розглянуті активи, оптимальні портфелі включатимуть невеличку алокацію (до 3.1%) у фонд EWN (Гонконг). Ефективна границя, побудована із застосуванням усієї множини розглянутих фондів, показана на рис. 1 суцільною лінією. Алокація до EWN поліпшує дохідність оптимальних портфелів на долі відсотку, і ефект на графіку ми навіть не бачимо – суцільна лінія та переривчаста лінія границі, яку ми побудували лише з підмножини фондів акцій та облігацій США, візуально співпадають.

Таким чином, у 2009 – 2013 рр. ані географічна диверсифікація, ані диверсифікація по класах активів не принесла відчутної користі інвестору, який використовує для цього фонди ETF. Ми маємо декілька можливих пояснень цьому феномену. З одного боку, ефект кризи 2008 – 2009 рр. міг суттєво впливати на післякризову динаміку ринків акцій та нерухомості США, що привело до відносно доброї дохідності акцій та відносно високої кореляції нерухомості з ними (що знизило ефект диверсифікації). З іншого боку, використання базової валюти – долара США – мало наслідком підвищення ефективної волатильності активів інших країн, тому що до власне волатильності активів додається волатильність валютних курсів. У цьому випадку доларова волатильність активів розраховується за формулою

$$\sigma^2 = \sigma_s^2 + \sigma_x^2 + 2\rho\sigma_s\sigma_x$$

де σ – стандартне відхилення активу в доларах США; σ_s – стандартне відхилення активу у базовій валюті; σ_x – стандартне відхилення курсу базової валюти до долара США; ρ – кореляція між дохідністю активу та курсом базової валюти до долара США. Оскільки ця кореляція зазвичай близька до нуля, то можна використовувати таке наближення:

$$\sigma^2 \approx \sigma_s^2 + \sigma_x^2.$$

Як вказує Б. Солнік [2, с. 456 – 458], значення σ_x зазвичай лежать у діапазоні від 2% до 3% для розвинених країн та від 5% до 10% для країн, що розвиваються. Таким чином, значення σ_x може бути на 0.2 – 0.3% нижче, ніж використане нами в аналізі значення для розвинених країн і на 1 – 1.5% нижче для країн, що розвиваються. Це не вплинуло би суттєво на результати дослідження. До того ж, інвестор, який вкладає долари США, при глобальному інвестуванні несе валютні ризики, тому відкидати цю додаткову складову ефективної волатильності портфеля для інвестора було б невірно.

ВИСНОВКИ

У статті було досліджено глобальну диверсифікацію портфелів цінних паперів у 2009 – 2013 р. за допомогою такого сучасного інструменту, як біржові фонди (ETF). Ці фонди мають декілька переваг як над безпосереднім інвестуванням на декількох майданчиках, так і над вкладанням у відкриті інвестиційні фонди. Ми розглянули ETF, які вкладають як у акції різних країн світу (як розвинених, так і країн, що розвиваються), а також фонди, які вкладають в альтернативні класи активів (нерухомість, золото, біржові товари). За допомогою ETF пересічний інвестор, який має доступ до Нью-Йоркської біржі, може легко побудувати глобально диверсифікований портфель.

Попередні дослідження вказували на те, що як глобальна диверсифікація, так і диверсифікація за класами

активів мала сенс і дозволяла поліпшити показники дохідності та ризику портфелів. Але наше дослідження не підтвердило ці висновки. Хоча деякі ETF дозволили або підвищити дохідність, або знизити ризик портфеля, по сукупному показнику (нормі Шарпа) жоден з диверсифікованих портфелів не перевершив портфель, побудований з індексів Standard & Poor's 500 та Barclays U.S. Aggregate Bond Index. Наші дослідження ефективної границі Марковиця показали, що використання лише двох цих інструментів дозволяє побудувати оптимальні портфелі майже на всьому діапазоні дохідностей та ризику.

Найбільш ймовірним поясненням цьому є те, що в 2009 – 2013 рр. особливості ринку акцій та нерухомості сприяли тому, що ринок акцій США був найкращим для інвестування, а вигоди від диверсифікації у інші класи активів були менш значимими, ніж звичайно. Ринок акцій США відновлювався після кризи 2008 – 2009 рр., тому його дохідність була вища за звичайну. Повільні теми економічного зростання Єврозони та досить висока волатильність фондових ринків країн, що розвиваються, не сприяли отриманню вигід від глобальної диверсифікації. Тому ми не рекомендуємо розширювати висновки цієї статті на інші періоди часу та нехтувати користю диверсифікації. Але наше дослідження довело, що диверсифікація не завжди автоматично приводить до поліпшення інвестиційних характеристик портфеля. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Hakansson, N. H.** Gains from International Diversification: 1968-85 Returns on Portfolios of Stocks and Bonds / Nils H. Hakansson, Robert Grauer // *The Journal of Finance*. – 1987. – No. 42. – P. 721 – 739.
- 2. Solnik, B.** *Global Investments* / Bruno Solnik, Dennis McLeavey. – New York : Prentice Hall, 2009. – 688 p. – ISBN 978-0321527707.
- 3. Ankrum, E.** Commodities in Asset Allocation: A Real Asset Alternative to Real Estate? / Ernest Ankrum, Chris Hensel // *Financial Analysts Journal*. – 1993. – Vol. 49, No. 3. – P. 20 – 29.
- 4. Schneeweis, T.** Comparison of Commodity and Managed Futures Benchmark Indices // *Thomas Schneeweis, Richard Spurgin // Journal of Derivatives*. – 1997. – Vol. 4, No. 4. – P. 33 – 50.
- 5. Froot, K. A.** Hedging Portfolios with Real Assets / Kenneth A. Froot // *The Journal of Portfolio Management*. – 1995. – Vol. 21, No. 4. – P. 60 – 77.
- 6. Strongin, S.** Protecting a Portfolio against Inflation Risk / Steve Strongin, Melanie Petsch // *Investment Policy*. – 1997. – Vol. 1, No. 1. – P. 63 – 82.
- 7. Halpern, P.** The Performance of Energy and Non-Energy Based Commodity Investment Vehicles in Periods of Inflation / Philip Halpern, Randy Warsager // *The Journal of Alternative Investments*. – 1998. – Vol. 1, No. 1. – P. 75 – 81.
- 8. Gastineau G. L.** *Equity Portfolio Management* / Gary L. Gastineau, Andrew R. Olma, Robert G. Zielinski // *Managing Investment Portfolios: A Dynamic Process* / [editors: John L. Maginn, Donald L. Tuttle, Jerald E. Pinto, Dennis W. McLeavey]. – Hoboken : Wiley, 2007. – P. 407 – 476.
- 9. Yau, J. K.** *Alternative Investments Portfolio Management* / [Jot K. Yau, Thomas Schneeweis, Thomas R. Robinson, Lisa R. Weiss] // *Managing Investment Portfolios: A Dynamic Process* / [editors: John L. Maginn, Donald L. Tuttle, Jerald E. Pinto, Dennis W. McLeavey]. – Hoboken : Wiley, 2007 – P. 477 – 578.

REFERENCES

- Ankrim, E., and Hensel, Ch. "Commodities in Asset Allocation: A Real Asset Alternative to Real Estate?". *Financial Analysts Journal*, vol. 49, no. 3 (1993): 20-29.
- Froot, K. A. "Hedging Portfolios with Real Assets". *The Journal of Portfolio Management*, vol. 21, no. 4 (1995): 60-77.
- Gastineau, G. L., Olma, A. R., and Zielinski, R. G. "Equity Portfolio Management" In *Managing Investment Portfolios: A Dynamic Process*, 407-476. Hoboken: Wiley, 2007.
- Halpern, Ph., and Warsager, R. "The Performance of Energy and Non-Energy Based Commodity Investment Vehicles in Periods of Inflation". *The Journal of Alternative Investments*, vol. 1, no. 1 (1998): 75-81.

- Hakansson, N. H., and Grauer, R. "Gains from International Diversification: 1968-85 Returns on Portfolios of Stocks and Bonds". *The Journal of Finance*, no. 42 (1987): 721-739.
- Strongin, S., and Petsch, M. "Protecting a Portfolio against Inflation Risk". *Investment Policy*, vol. 1, no. 1 (1997): 63-82.
- Schneeweis, T., and Spurgin, R. "Comparison of Commodity and Managed Futures Benchmark Indices". *Journal of Derivatives*, vol. 4, no. 4 (1997): 33-50.
- Solnik, B., and McLeavey, D. *Global Investments*. New York: Prentice Hall, 2009.
- Yau, J. K., Schneeweis, Th., and Robinson, Th. R. "Alternative Investments Portfolio Management" In *Managing Investment Portfolios: A Dynamic Process*, 477-578. Hoboken: Wiley, 2007.

УДК 336.22.02:330.33

ГНУЧКІСТЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

© 2014 ЛАКТИОНОВА О. А.

УДК 336.22.02:330.33

Лактіонова О. А. Гнучкість фіскальної політики в умовах циклічного розвитку економіки

У статті розглянуто фактори гнучкості фіскальної політики в умовах її контрциклічного впливу. Розглянуто фактори, які обмежують формування потенціалу контрциклічного фіскального впливу у країнах, що розвиваються. На основі показників співвідношення приросту реального ВВП та зміни скоригованого на циклічність сальдо державного бюджету країн до потенціального ВВП, а також кореляції між реальним ВВП і відкоригованим бюджетним дефіцитом визначено ступінь контр- або проциклічності фіскальної політики. Сутність гнучкості фіскальної політики розкрито на основі категорії фіскального простору. Потенціал ефективного впливу розглянуто в рамках трьох видів фіскальної політики: експансійної, рестрикційної та консолідаційної. Факторами гнучкості виступають характеристики еластичності об'єкта регулювання. Основними інструментами формування гнучкості є різного роду резервні можливості – запас боргового навантаження, розмір профициту державного бюджету, стабілізаційні державні фонди.

Ключові слова: гнучкість фіскальної політики, фіскальна політика, контрциклічність, проциклічність, фіскальний простір.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 33.

Лактіонова Олександра Анатоліївна – кандидат економічних наук, докторант, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)
E-mail: sashalakt@rambler.ru

УДК 336.22.02:330.33

UDC 336.22.02:330.33

Лактионова А. А. Гибкость фискальной политики в условиях циклического развития экономики

Laktionova Olexandra A. Flexibility of Fiscal Policy in the Context of Cyclical Development of the Economy

В статье рассмотрены факторы гибкости фискальной политики в условиях ее контрциклического воздействия. Рассмотрены факторы, ограничивающие формирование потенциала контрциклического фискального влияния в развивающихся странах. На основе показателей соотношения прироста реального ВВП и изменения скорректированного на цикличность сальдо государственного бюджета стран относительно потенциального ВВП, а также корреляции между реальным ВВП и откорректированным бюджетным дефицитом определена степень контр- или процикличности фискальной политики. Сущность гибкости фискальной политики раскрыта на основе категории фискального пространства. Потенциал эффективного воздействия рассмотрен в рамках трех видов фискальной политики: экспансивной, рестрикционной и консолидационной. Факторами гибкости выступают характеристики эластичности объекта регулирования. Основными инструментами формирования гибкости являются различного рода резервные возможности – запас долговой нагрузки, размер профицита государственного бюджета, стабилизирующие государственные фонды.

The article discusses the factors of flexibility of fiscal policy in terms of its countercyclical impact. Factors limiting the capacity of building countercyclical fiscal impact in developing countries were examined. Based on ratios of real GDP growth and changes in the cyclically adjusted balance the state budget on the potential GDP, as well as the correlation between real GDP and the adjusted budget deficit is defined degree of counter-or pro-cyclicity of fiscal policy. The essence of flexibility of fiscal policy is disclosed based on the category of fiscal space. Effective potential impact was discussed under three types of fiscal policy: expansive, restriction and consolidation. Factors of flexibility are the characteristics of elasticity of the objects adjustment. The main instruments are the formation of various kinds of flexibility reserve opportunities – debt stock, the surplus of the state budget, state stabilization funds.

Key words: flexibility of fiscal policy, fiscal policy, countercyclicity, procyclicality, fiscal space.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 33.

Ключевые слова: гибкость фискальной политики, фискальная политика, контрцикличность, процикличность, фискальное пространство.
Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 33.

Лактионова Александра Анатольевна – кандидат экономических наук, докторант, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)
E-mail: sashalakt@rambler.ru

Laktionova Olexandra A. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)
E-mail: sashalakt@rambler.ru

REFERENCES

- Ankrim, E., and Hensel, Ch. "Commodities in Asset Allocation: A Real Asset Alternative to Real Estate?". *Financial Analysts Journal*, vol. 49, no. 3 (1993): 20-29.
- Froot, K. A. "Hedging Portfolios with Real Assets". *The Journal of Portfolio Management*, vol. 21, no. 4 (1995): 60-77.
- Gastineau, G. L., Olma, A. R., and Zielinski, R. G. "Equity Portfolio Management" In *Managing Investment Portfolios: A Dynamic Process*, 407-476. Hoboken: Wiley, 2007.
- Halpern, Ph., and Warsager, R. "The Performance of Energy and Non-Energy Based Commodity Investment Vehicles in Periods of Inflation". *The Journal of Alternative Investments*, vol. 1, no. 1 (1998): 75-81.

- Hakansson, N. H., and Grauer, R. "Gains from International Diversification: 1968-85 Returns on Portfolios of Stocks and Bonds". *The Journal of Finance*, no. 42 (1987): 721-739.
- Strongin, S., and Petsch, M. "Protecting a Portfolio against Inflation Risk". *Investment Policy*, vol. 1, no. 1 (1997): 63-82.
- Schneeweis, T., and Spurgin, R. "Comparison of Commodity and Managed Futures Benchmark Indices". *Journal of Derivatives*, vol. 4, no. 4 (1997): 33-50.
- Solnik, B., and McLeavey, D. *Global Investments*. New York: Prentice Hall, 2009.
- Yau, J. K., Schneeweis, Th., and Robinson, Th. R. "Alternative Investments Portfolio Management" In *Managing Investment Portfolios: A Dynamic Process*, 477-578. Hoboken: Wiley, 2007.

УДК 336.22.02:330.33

ГНУЧКІСТЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

© 2014 ЛАКТИОНОВА О. А.

УДК 336.22.02:330.33

Лактіонова О. А. Гнучкість фіскальної політики в умовах циклічного розвитку економіки

У статті розглянуто фактори гнучкості фіскальної політики в умовах її контрциклічного впливу. Розглянуто фактори, які обмежують формування потенціалу контрциклічного фіскального впливу у країнах, що розвиваються. На основі показників співвідношення приросту реального ВВП та зміни скоригованого на циклічність сальдо державного бюджету країн до потенціального ВВП, а також кореляції між реальним ВВП і відкоригованим бюджетним дефіцитом визначено ступінь контр- або проциклічності фіскальної політики. Сутність гнучкості фіскальної політики розкрито на основі категорії фіскального простору. Потенціал ефективного впливу розглянуто в рамках трьох видів фіскальної політики: експансійної, рестрикційної та консолідаційної. Факторами гнучкості виступають характеристики еластичності об'єкта регулювання. Основними інструментами формування гнучкості є різного роду резервні можливості – запас боргового навантаження, розмір профициту державного бюджету, стабілізаційні державні фонди.

Ключові слова: гнучкість фіскальної політики, фіскальна політика, контрциклічність, проциклічність, фіскальний простір.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 33.

Лактіонова Олександра Анатоліївна – кандидат економічних наук, докторант, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)
E-mail: sashalakt@rambler.ru

УДК 336.22.02:330.33

UDC 336.22.02:330.33

Лактионова А. А. Гибкость фискальной политики в условиях циклического развития экономики

Laktionova Olexandra A. Flexibility of Fiscal Policy in the Context of Cyclical Development of the Economy

В статье рассмотрены факторы гибкости фискальной политики в условиях ее контрциклического воздействия. Рассмотрены факторы, ограничивающие формирование потенциала контрциклического фискального влияния в развивающихся странах. На основе показателей соотношения прироста реального ВВП и изменения скорректированного на цикличность сальдо государственного бюджета стран относительно потенциального ВВП, а также корреляции между реальным ВВП и откорректированным бюджетным дефицитом определена степень контр- или проциклічності фискальной политики. Сущность гибкости фискальной политики раскрыта на основе категории фискального пространства. Потенциал эффективного воздействия рассмотрен в рамках трех видов фискальной политики: экспансивной, рестрикционной и консолидационной. Факторами гибкости выступают характеристики эластичности объекта регулирования. Основными инструментами формирования гибкости являются различного рода резервные возможности – запас долговой нагрузки, размер профицита государственного бюджета, стабилизирующие государственные фонды.

The article discusses the factors of flexibility of fiscal policy in terms of its countercyclical impact. Factors limiting the capacity of building countercyclical fiscal impact in developing countries were examined. Based on ratios of real GDP growth and changes in the cyclically adjusted balance the state budget on the potential GDP, as well as the correlation between real GDP and the adjusted budget deficit is defined degree of counter-or pro-cyclicity of fiscal policy. The essence of flexibility of fiscal policy is disclosed based on the category of fiscal space. Effective potential impact was discussed under three types of fiscal policy: expansive, restriction and consolidation. Factors of flexibility are the characteristics of elasticity of the objects adjustment. The main instruments are the formation of various kinds of flexibility reserve opportunities – debt stock, the surplus of the state budget, state stabilization funds.

Key words: flexibility of fiscal policy, fiscal policy, countercyclicity, procyclicality, fiscal space.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 33.

Ключевые слова: гибкость фискальной политики, фискальная политика, контрциклічність, проциклічність, фискальное пространство.
Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 33.

Лактионова Александра Анатольевна – кандидат экономических наук, докторант, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)
E-mail: sashalakt@rambler.ru

Laktionova Olexandra A. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)
E-mail: sashalakt@rambler.ru

Сьогодні вже не визиває сумніву, що розвиток циклічності процесів ділової активності у середньостроковому періоді є не тільки механізмом саморегулювання ринку, що дозволяє йому ефективно корегуватися через проходження криз, але призводить до значних негативних соціо-економічних ефектів, що спотворюють майбутній розвиток. Значну увагу оцінка впливу волатильності економіки та її негативного впливу на розвиток і добробут отримала у працях Камбелла Дж., Лойзаза Н., Рамея Г., Фатаса А., Коузама М. та ін. Особливо небезпечною волатильність є для недостатньо розвинутих країн, де вона має значно більший ступінь та амплітуду.

Стабілізаційна, антициклічна політика є сьогодні найбільш пріоритетним напрямом, яка повинна включати як глибокі структурні реформи, так і інструменти фінансової та монетарної політики, що дозволяють знизити волатильність економічної динаміки та згладити діловий цикл. У рамках стратегічного вектора реалізації фінансової політики регулювання циклічних коливань економіки є проміжною метою або тактичним завданням, яка в довгостроковій перспективі повинна бути спрямована на підтримання сталого розвитку, збільшення фінансового потенціалу та капіталу.

Серед українських вчених проблематику фінансово-регулювання останнім часом досліджували ряд вчених, таких як Даниленко А., Єфименко Т., Зимовець В., Геєць В., Ярошенко Ф., Львович С., Вдовиченко А. та ін. Разом із тим, подальшого дослідження потребують фактори та інструменти формування потенціалу ефективного застосування фінансової політики в умовах циклічного розвитку економіки триває.

Метою статті є дослідження засад формування гнучкості фінансової політики в умовах циклічного розвитку економіки із позиції посилення її антициклічного та стабілізуючого впливу із урахуванням особливостей протікання цього процесу у країнах, що знаходяться на шляху розвитку та трансформації економічних відносин.

У науці та практиці сформувався певний консенсус відносно прерогативи використання контрциклічної фінансової політики. Як неокласичні, так і неокейнсіанські моделі сьогодні вказують на неоптимальність проциклічної політики: із точки зору неокласиків, доречним є ациклічне реагування фінансової політики, або контрциклічне, з точки зору неокейнсіанців – тільки контрциклічної у відповідь на жорсткість цін і заробітної плати. Ця точка зору заснована на необхідності коригування владою прийняття рішень відносно витрат і заощаджень для подолання негативних ефектів бізнес-циклу задля згладжування довгострокового зростання та запобігання розвитку екстремальних їх проявів – економічних бумів і тривалої рецесії. Зокрема, збільшення витрат у період рецесії допомагає знизити безробіття, стабілізувати сукупний попит, профінансувати ключові інвестиції для забезпечення відновлення та підтримки економічного зростання.

Треба зазначити, що контрциклічна фінансова політика не була прерогативою управління протягом певного часу. Такий скептицизм пояснюється проявом негативних шоків пропозиції протягом 1970 – 1980-х рр., які обмежували ефективність фінансової відповіді та, відповідно, віддавали перевагу монетарній політиці. На заваді також був притаманний дискреційній політиці лаг часу, необхідний для прийняття рішення, і ризикованість пакету стимулювання. Крім того, такі дискреційні дії часто виявлялися

контрверсійними. Суттєва фінансова нестабільність у 1990-ті рр. визначила звуження фокусу політики на жорстке регулювання інфляційних процесів та уникнення фінансового дисбалансу. Разом із тим, така політика, особливо у країнах, що розвиваються, не стала гарантом економічного зростання, провокувала посилення проявів ділового циклу через обмежені можливості державних і приватних інвестицій у період здійснення політики стабілізації.

Із середини 1990-х рр. фінансова політика відрізнялася більшою контрциклічністю у розвинутих країнах, ніж раніше. Найбільшою мірою дискреційна політика була контрциклічною в Австралії, Канаді, Данії, США та суттєво проциклічною – в Австрії, Бельгії, Угорщині, Нідерландах, Польщі, Португалії, Великобританії.

Проциклічна політика є дуже поширеною як для розвинутих країн, так і тих, що розвиваються, – збільшення дискреційних державних витрат і зменшення податків у період економічного підйому підтримує нестабільність та циклічну експансію, водночас, обмежуючи можливості влади адекватно реагувати на економічну рецесію на основі збільшення необхідних державних витрат для стимулювання зростання, знижує доступ до кредитування та породжує тривалу проблему високого боргового навантаження на економіку.

Так, навіть найбільш розвинуті країни зазнали величезної потреби у фінансуванні та задоволенні попиту на державні ресурси для контрциклічного реагування у підтриманні зайнятості, зміцнення сукупного попиту, поглинання токсичних активів банків, проведення реструктуризації боргів приватного сектора. Загальний обсяг фінансової підтримки фінансового сектора на кінець 2012 р., який збільшив державний борг країн, у США склав майже 780 млрд дол. США (4,8% ВВП), Великобританії – 165,9 млрд дол. (6,4%), Іспанії – 96,576 млрд дол. (7,3%), Нідерландах – 112,5 млрд дол. (14,6%), Німеччині – 438,8 (12,8%), Ірландії – 85,4 млрд дол. (40,5%), Бельгії – 35,8 млрд дол. (7,4%), Греції – 49,1 млрд дол. США (19,7%). Для України загальна величина такої допомоги для капіталізації банків склала 4% по відношенню до ВВП 2013 р. (58,9 млрд грн).

Згідно з досліджень Камінські Г. більш високим рівнем проциклічності фінансової політики характеризувалися переважно країни, що розвиваються (рис. 1). Ці країни показували і менший рівень ВВП на душу населення, що може вказувати, з одного боку, як на менший їх потенціал до формування фінансової гнучкості (у 1980 – 90-х рр. вони визнавали вкрай високе боргове навантаження), так і на відповідну неможливість ефективно протидіяти негативному впливу ділового циклу. Про безпосередній вплив можливості застосування контрциклічної фінансової політики на довгострокове зростання підтверджує дослідження Ашіона П. і Ховіта П. [2], Баро Р. [3]. Спроможність застосовувати контрциклічну політику, на думку вчених, визначає відмінності у зростанні економіки та її абсорбційної можливості між країнами.

Остання криза, що характеризувалася беспрецедентними масштабами та тривалістю, визначила необхідність та важливість формування запасу міцності в період економічного підйому – фінансової гнучкості, який дозволить би реалізацію контрциклічної політики без суттєвого порушення фінансової стійкості в частині розміру дефіциту держбюджету та боргового навантаження. В умовах цієї кризи країни із профіцитом змогли забезпечити стимулю-

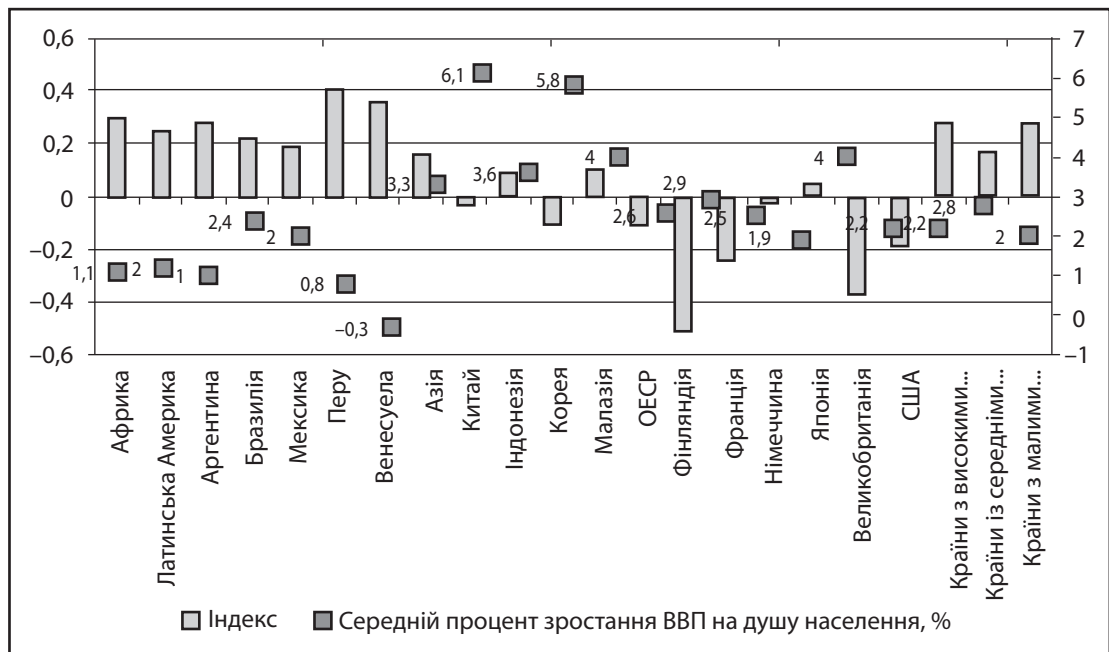


Рис. 1. Індекс циклічності фіскальної політиці країн за період 1960 – 2003 рр. [1]

ючий пакет, який у два рази перевищував ті, які були запропоновані країнами із бюджетним дефіцитом [4].

Про спосіб реалізації фіскальної політиці протягом кризового періоду з 2007 по 2013 рр. свідчить співвідношення приросту реального ВВП і відкоригованого на циклічність показника дефіциту державного бюджету, розрахованого по відношенню до потенціального ВВП (табл. 1). Чим більше значення розрахованого показника, тим менше ступінь прояву дискреційного фіскального механізму (у результаті меншого значення зміни скоригованого дефіциту за період). При цьому позитивне значення показника відображає односпрямованість зміни як ВВП, так і бюджетного дефіциту, що означає контрциклічність фіскальної політиці, а негативне – проциклічність. Про реалізацію гнучкості фіскальної політиці говорить і показник кореляції між показниками реального ВВП і відкоригованого бюджетного дефіциту – позитивне значення означає зменшення дефіциту під час періоду зростання доходів країни (контрциклічність політиці), негативне – проциклічність фіскальної відповіді.

Як бачимо, у період фінансово-економічної кризи переважно контрциклічну фіскальну політику, яка була спрямована на максимальну фінансову підтримку економіки під час спаду ділової активності, показали такі країни, як Швеція – коефіцієнт кореляції 92%, Росія – 73%, Іспанія – 70%. При цьому Швеція демонструвала готовність реалізації контрциклічної політиці протягом декількох років поспіль – з 2008 по 2012 рр. і показувала низький рівень скоригованого на дію автоматичних стабілізаторів бюджетного дефіциту. На протипагу цій країні, США і Японія використовували контрциклічний механізм переважно у розпалі кризи – із 2007 по 2009 рр. Надалі рівень гнучкості фіскальної політиці був майже вичерпано, про що свідчить надвисокий рівень заборгованості держави та рівень фіскального дефіциту. Трохи меншим рівнем контрциклічності характеризуються такі країни, як Великобританія – коефіцієнт кореляції – 66% і Китай – 65%. Найбільшою мірою проциклічність є характерною для та-

ких країн, як Україна – (-64%), Угорщина – (-62%), Німеччина – (-61%). Так, Німеччина протягом трьох років знижувала скоригований бюджетний дефіцит на фоні падіння обсягів ВВП (у 2007, 2009, 2011 рр.).

Необхідно зазначити, що превалювання проциклічної фіскальної політиці у країнах, що розвиваються, підтверджено в працях Пероті Р., Камінскі Г., Тальві Е., Вега К., Ільзетські Е. Недостатня гнучкість фінансової політиці для контрциклічної відповіді та зниження негативного впливу на довгострокові інвестиції та економічне зростання в таких країнах визначається низкою факторів, що обумовлюють особливості протікання соціально-економічних процесів.

1. *Значна залежність від зовнішнього фінансування разом із недосконалістю ринку капіталу та відповідною проциклічністю кредитного циклу відбивається в аналогічній динаміці потоків капіталу.* На цю особливість, як визначальну у проциклічній фіскальній політиці, звертають увагу такі вчені, як Пероті Р. і Гаві М., Ріаскос А. і Вег С., Гуерсон А. і Кабалеро Р., Мендоза Е. та ін. Зазначається, що фінансова волатильність зовнішніх потоків капіталу в більшій мірі, аніж брак гнучкості в цінах і заробітній платі в розвинутих країнах, є джерелом макроекономічної волатильності в тих, що розвиваються.

Проциклічність потоків капіталу проявляється в тому випадку, якщо є позитивна кореляція між рухом капіталу та динамікою ВВП – економіка позичає на стадії підйому та погашає на стадії падіння ділової активності. Циклічні прояви потоків капіталу тим самим посилюють або, навпаки, зменшують ділові коливання.

Проциклічність статей фінансового рахунку та ациклічність поточного рахунку характерна і для України (рис. 2).

Проциклічна динаміка характерна і для руху капіталу, що залучається державою. Під час кризи репутація і кредитоспроможність уряду оцінюється агентами ринку згідно з їх здатністю знижувати нестабільність у вигляді інфляції та фіскальних дисбалансів. Це створює замкнене

Динаміка показника співвідношення приросту реального ВВП та зміни відкоригованого на циклічність сальдо державного бюджету країн до потенціального ВВП

| Країна | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | Коефіцієнт кореляції | Середній темп зростання за рік | Приріст ВВП з 2007 р. |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|--------------------------------|-----------------------|
| США | 1,75 | 0,91 | 0,83 | -15,62 | -0,87 | 0,76 | -0,52 | 0,35 | 1,1 | 7,8 |
| Велико-британія | -1,09 | 2,08 | 1,81 | 6,04 | -0,29 | -0,74 | 1,33 | 0,66 | 0,3 | 2,1 |
| Швеція | -3,50 | 4,28 | 2,55 | 6,94 | 4,59 | 3,29 | -1,21 | 0,92 | 1,4 | 9,6 |
| Словаччина | -23,49 | 13,30 | 2,96 | -12,09 | -0,54 | -3,35 | -0,46 | 0,37 | 3,1 | 22,8 |
| Росія | -0,14 | 1,51 | 1,84 | 9,09 | -0,05 | 0,61 | 2,27 | 0,73 | 2,8 | 20,1 |
| Румунія | 0,65 | -0,31 | -21,21 | 3,20 | 1,90 | -0,75 | 9,00 | 0,06 | 1,8 | 12,2 |
| Португалія | -4,14 | 9,85 | 0,57 | -6,49 | -0,02 | -3,30 | -269,25 | 0,34 | -1,1 | -7,4 |
| Польща | 0,57 | 0,86 | 1,25 | -4,54 | 0,23 | -1,41 | -0,68 | 0,40 | 3,6 | 28,2 |
| Литва | -1,02 | 2,83 | -49,91 | 11,80 | 28,27 | -1,21 | -1,86 | 0,25 | 1,8 | 11,1 |
| Латвія | н/д | 1,62 | -2,68 | 236,33 | 3,49 | -0,05 | 0,64 | 0,13 | 0,4 | 0,2 |
| Японія | 0,37 | 2,41 | 1,15 | -22,58 | 8,60 | -2,54 | -0,47 | 0,39 | 0,4 | 2,5 |
| Італія | -0,36 | 9,68 | -27,07 | 229,80 | -2,07 | -1,78 | 0,49 | -0,15 | -1,0 | -7,1 |
| Угорщина | -0,78 | 0,64 | -2,93 | -16,58 | -0,15 | -0,65 | -5,37 | -0,62 | -0,5 | -3,9 |
| Греція | 0,94 | 1,10 | 0,23 | -0,52 | -0,55 | 0,02 | 1,19 | 0,15 | -2,9 | -19,2 |
| Німеччина | -0,49 | 24,58 | -42,33 | -3,83 | -0,20 | -2,20 | 3,64 | -0,61 | 1,1 | 7,8 |
| Франція | 0,28 | -77,48 | 1,49 | -284,55 | 0,24 | -2,58 | 0,26 | 0,29 | 0,4 | 3,0 |
| Іспанія | 0,68 | 0,44 | 1,03 | 1,95 | 0,42 | -0,67 | 0,47 | 0,70 | -0,3 | -2,4 |
| Аргентина | -0,13 | -1,43 | 7,29 | 7,36 | 0,09 | -44,60 | 1,18 | 0,26 | 5,8 | 48,0 |
| Бразилія | 7,85 | -1,00 | 25,03 | -7,92 | -13,63 | -6,96 | 0,85 | -0,29 | 3,5 | 26,9 |
| Китай | 1,57 | 3,08 | 0,20 | 0,71 | -1,71 | 2,47 | 0,00 | 0,65 | 9,7 | 91,3 |
| Перу | 0,90 | -1,51 | 5,95 | -32,37 | -1,14 | -1,04 | -111,12 | 0,27 | 7,1 | 61,1 |
| Туреччина | 1,14 | -14,42 | -18,39 | -0,20 | -0,60 | 13,24 | -5,05 | 0,01 | 5,6 | 46,2 |
| Україна | -0,13 | -12,33 | -10,16 | -12,10 | 1,28 | 3,50 | -1,97 | -0,64 | 0,7 | 3,0 |

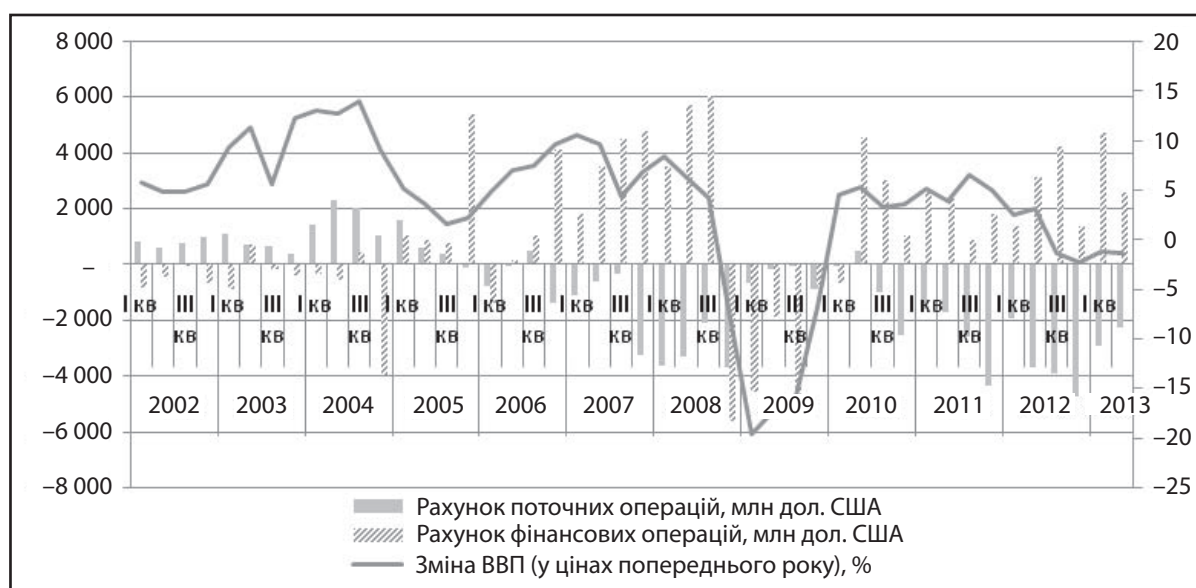


Рис. 2. Динаміка ВВП і показників платіжного балансу України

коло між ризиковою премією країни, яка збільшується (відповідно знижуючи можливості фінансування), і зростанням обмежень фіскальної та монетарної політики, які можуть бути практично дестабілізовані в економіках з високим боргом [5]. Таким чином, нестабільне зовнішнє фінансування генерує проциклічну поведінку як приватних агентів, так і макроекономічної політики, що, за словами Дж. Стігліца, як автоматичні кейнсіанські стабілізатори перетворюються на автоматичні дестабілізатори [6].

Негативний вплив також проявляється через закономірності динаміки валютного ринку під час проциклічності рахунку капіталу. Навіть із використанням гнучкого режиму курсу іноземної валюти центральним банком і відповідної контрциклічної монетарної політики коригування величини поточного рахунку платіжного балансу може бути фактично компенсовано проциклічним ефектом коригування балансу за рахунком капіталу. Крім того, волатильність курсу провокує короткострокові спекулятивні мотиви. З цим питанням також тісно межує проблема міжчасових порушень у споживанні внаслідок тимчасових змін у політиці (наприклад, реалізації політиці зниження рівня інфляції або лібералізації фінансового ринку)[7]. Серед наслідків таких дій може бути значне здешевлення ефективної ціни споживання в період економічного буму, яке у країнах, що розвиваються, часто фінансується за рахунок зовнішніх позик. Як наслідок, заощадження падають у період економічного підйому, стимулюючи проциклічність рахунку капіталу.

2. *Значна залежність економіки від кон'юнктури глобальних ринків.* Маючи високу чутливість ВВП від експорту сировинних товарів, фіскальна політика змушена проциклічно реагувати на коливання цін, збільшуючи витрати бюджету в період економічного буму та знижуючи їх в період спаду. Така політика підтримується також взаємозв'язком із міжнародною фінансовою допомогою в період кризи, включаючи ортодоксальну політику цінової стабільності.

3. *Слабкість інституційного забезпечення економічних процесів, включаючи високий рівень корупції.* Досліджуючи вплив цих факторів на спосіб реалізації фіскальної політиці, Торнел А. і Лейн Ф. показали, що в період економічного підйому посилюється конкуренція між різними групами впливу на бюджетний процес, що веде до виникнення дефіциту державного бюджету [8]. Як визначає Алексіна А., у корумпованій демократії проциклічність політиці визначається тим, що виборці більше реагують на економічні умови, зменшення податків і збільшення витрат, аніж на величину дефіциту бюджету [9]. Ряд останніх досліджень говорять не тільки про суттєву значимість інститутів для спрямованості фіскальної політиці, а й про те, що вони є визначальними у причинно-наслідковому зв'язку [10, 11].

4. *Накопичений незадоволений соціальний попит,* який ускладнює застосування контрциклічних дій у період економічного буму та відповідне накопичення фінансової гнучкості.

5. *Слабкість дії автоматичних стабілізаторів,* що призводить до складності отримання кейнсіанського ефекту від контрциклічної політиці, що, у першу чергу, засновано на недостатній ефективності або обмеженому застосуванні прогресивної шкали податків на доходи. Треба відзначити, що недостатність дії автоматичних стабілізаторів підкреслюють дослідження як для країн Європи, так і тих, що розвиваються [12]. Ефект їх дії перебивається дискреційними заходами. Як зазначає Хауссман Р., збільшення дефіциту внаслідок економічного спаду не компенсується

у період економічного підйому – ефект автоматичних стабілізаторів нейтралізується зниженням податків і зростанням державних витрат [13]. І, навпаки, у країнах Латинської Америки асиметрія фіскальної політиці та відповідна проциклічність проявлялися на етапі економічної кризи як результат сильного ефекту від обмежених можливостей залучення коштів та проциклічності потоків капіталу [1].

Більш глибоке дослідження факторів формування потенціалу реалізації контрциклічного впливу фіскальної політиці потребує розгляду поняття «фіскального простору», яке є суміжним із поняттям фінансової гнучкості та безпосередньо поняттям гнучкості фіскальної політиці (табл. 2).

Як і фінансова гнучкість, поняття фіскального простору означає наявність резерву можливостей фінансування виникаючих додаткових потреб. Так, П. Хеллер, який концептуалізував погляд на явище фіскального простору, отожднює його із додатковими можливостями державного бюджету мати ресурсне забезпечення для фінансування необхідних потреб за умовою підтримання стійкості фінансової позиції або стабільності економіки.

Як вірно зазначає професор Єфименко Т., концептуальний погляд на «фіскальний простір» отримав увагу у площині дослідження питання пошуку джерел бюджетних ресурсів для цілей розвитку, модернізації економіки, здійснення структурних або соціальних реформ [23]. Не маючи безпосередньо його теоретичної пов'язаності із циклічним економічним розвитком і відповідно регулюючою функцією фіскальної політиці, термін «фіскальний простір» найбільшою мірою можна пов'язати саме із фіскальною функцією держави, в рамках якої формується резервний потенціал держави в частині залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації тих чи інших її завдань. Таке трактування фіскального простору характерне для первісно підходу, що характеризується своєю вузькістю, але був достатньо задовільним для періоду «великої модерації» у ділових циклах розвинутих країн – необхідність створення такого резерву для них, у першу чергу, виправдовувалася необхідністю фінансування нових державних інвестицій, пов'язаних із технологічним розвитком і новими викликами тисячоріччя, насамперед тими, що асоціюються із кліматичними змінами [14]. Як джерела поповнення ресурсів, перш за все, розглядалися тільки запозичення, а фіскальний дефіцит – як основний параметр, що обмежує можливості держави в отриманні ресурсів для підтримки фінансування інфраструктурних проектів.

Подальший розвиток практики оцінки і формування фіскального простору значно розширили погляд як на джерела і фактори формування ресурсного потенціалу, так і на часовий горизонт, у рамках якого розглядається економічні ефекти впливу додаткового фінансування на фіскальну та макроекономічну стабільність країни.

Так, напередодні світової кризи Міжнародним банком було підготовлено звіт, присвячений фіскальній політиці в рамках стратегії зростання та розвитку, який містить такі положення, що стосуються формування «фіскального простору» для країн [20]:

- † у контексті стратегії розвитку фіскальна політика повинна розглядатися як з позиції інструментів макроекономічної стабілізації, так і інструментів досягнення економічного зростання та подолання бідності, що особливо є актуальним для країн, які розвиваються, і з низькими доходами;

Теоретичні підходи до трактування фіскального простору

| Автор(-и), джерело | Трактування |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Хеллер П. [14] | Фіскальний простір – додаткові можливості державного бюджету мати ресурсне забезпечення для фінансування необхідних потреб за умови підтримання стійкості фінансової позиції або стабільності економіки. Неможливість обслуговувати державний борг і вірогідність дефолту або зростання інфляції – це суттєві обмежуючі фактори реалізації фіскального простору |
| ООН [15] | Фіскальний простір – це спроможність держави мобілізувати ресурси для подолання бідності та досягнення цілей розвитку тисячоліття |
| МВФ [16] | Фіскальний простір – це, з одного боку, можливості для додаткових суспільних заощаджень через раціоналізацію витрат і податкову реформу, з іншого – додаткові ресурси, що можуть бути мобілізованими через позики та гранти |
| Занді М., Ченг Х., Паккард Т. [17] | Фіскальний простір – це різниця між фактичним рівнем державного боргу по відношенню до ВВП та його граничним значенням, порушення якого призведе до дефолту країни |
| Острі Дж., Гошатиш Р. та ін. [18] | Фіскальний простір – здатність фінансування бюджетного дефіциту за умови відсутності виникнення негативних ефектів у вигляді зниження ділової активності приватного сектора економіки, різкого збільшення вартості фінансування і фіскальної стійкості |
| Хортон М., Іванова А. [19] | Фіскальний простір – простір маневру в бюджеті держави, що дозволяє зрівноважити пропозицію бюджетних ресурсів з потребами без значного зростання ризику порушення стійкості його фінансового стану або стабільності економіки |
| Комітет розвитку Міжнародного банку [20] | Фіскальний простір – це спроможність держави здійснювати витрати без порушення своєї платоспроможності, а саме, поточної та майбутньої спроможності сплачувати свої борги. Визначається різницею між фактичним рівнем витрат держави та максимальним, при якому не порушується платоспроможність |
| Рой Р. [21] | Фіскальний простір – це фінансування, яке потенційно можливе для держави як результат конкретних дій із реалізації політики, що посилює мобілізацію ресурсів, а також реформ, необхідних для підтримання та посилення ефективності управління цим процесом, покращення умов їх реалізації з боку інституційної та економічної середовища, задля досягнення визначеної сукупності цілей розвитку |
| Перехрестова Л., Д'якова Є. [22] | Фіскальний простір (бюджетна ємність) – можливий обсяг витрат бюджету, що визначається, з одного боку, розміром бюджетного потенціалу, трансфертів і позик, а, з іншого – ефективністю та результативністю бюджетних витрат |
| Єфіменко Т. [23] | Фіскальний простір (у широкому сенсі) – окреслює можливості уряду отримати і використати додаткові бюджетні ресурси для досягнення визначеної мети з урахуванням обмежень, обумовлених необхідністю фіскальної стійкості в середньо- й довгостроковому періодах |
| Вікіпедія | Фіскальний простір – це гнучкість влади відносно збільшення величини державних витрат за умовою збереження фінансової спроможності |

- ✦ фіскальна політика повинна концентруватися на трансмісійних каналах, через які вона може впливати на довгострокове економічне зростання;
- ✦ формування фіскального простору дозволить здійснювати додаткові державні витрати важливі із точки зору економічного зростання без порушення при цьому платоспроможності з позиції обслуговування боргів країни. Фіскальний простір політиці зростання є найважливішою складовою «макроекономічного простору»;
- ✦ створення фіскального простору можливе не тільки на основі формування потенціалу залучення боргового капіталу, а й таких, як збільшення ефективності державних витрат та оподаткування, підвищення спроможності залучення фінансової допомоги та грантів;
- ✦ у формуванні фіскального простору важливим є специфічні фактори та вихідні умови кожної країни, що визначають пріоритетність концентрації на тих чи інших напрямках формування потенціалу

виявлення джерел додаткових ресурсів (вихід на зовнішні ринки капіталу, залучення фінансової допомоги, збільшення ефективності витрат або виявлення резервів доходів держави).

Розширення цільових орієнтирів і відповідного часового горизонту фіскальної політики для країн, що розвиваються, стало відповіддю на підготовлені в рамках програми ООН рекомендації із формування фіскального простору для досягнення основної проблем тисячоріччя – подолання бідності [15].

На наш погляд, розгляд фінансового потенціалу маневру держави в частині збільшення її витрат тільки з фіскальної точки зору є обмеженим і потребує його доповнення в аспекті регулюючої функції бюджетної політики. Так, сьогодні вже очевидно, що потреба та наявна величина фіскального простору відрізняється залежно від стадії економічного циклу. Його величина напередодні кризи, рівень шокового впливу, ефективність антикризових дій та політиці стабілізації визначають тривалість рецесії та її масштаби, необхідність реалізації політиці фіскальної консолі-

дації – стратегії зниження бюджетного дефіциту та боргового навантаження на економіку. Така політика означає дискреційну реставрацію фіскального простору. Найбільш складно та боляче для економіки вона проходить у період економічної рецесії, що є ознакою її проциклічності.

Отже, формування фіскального простору є основою для прояву гнучкості фіскальної політики, її спроможності здійснювати контрциклічний вплив на ділову активність і, тим самим, перспективи розвитку економіки країни. Контрциклічність фіскальної політики забезпечується формуванням фіскального простору на стадії економічного підйому – в умовах найбільш сприятливих для побудови резервів, зниження дефіциту та боргового навантаження, реалізація якого здійснюється на етапі економічної кризи та спаду ділової активності.

Розглянемо гнучкість фіскальної політики залежно від часового простору:

- ✦ *у короткостроковій перспективі* – це спроможність сформувати фіскальний простір, що дозволяє у разі потреби розширити державою джерела формування й обсяги фінансових ресурсів в обмежений термін, з мінімальним зростанням їхньої вартості та втратою фіскальної стабільності;
- ✦ *у середньостроковій перспективі* – це можливість коригувати форму та ступінь впливу фіскальних інструментів в залежності від непередбачених обставин;
- ✦ *у довгостроковій перспективі* – це спроможність на основі сформованого функціонального потенціалу (фіскального простору) змінювати характер контрциклічного впливу в бюджетній політиці на сукупний попит залежно від стадії економічного циклу за умовою збереження фіскальної стабільності та фінансової стійкості в країні та перспектив економічного зростання;

Таким чином, із позиції спрямованості фіскальної політики в умовах циклічного економічного розвитку та етапів формування виокремимо такі види її гнучкості:

- ✦ *гнучкість до фіскальної експансії* – спроможність сформувати фіскальний простір державою, який дозволяє понизити податкове навантаження на економіку, розширити державні витрати з мінімальним зростанням вартості фінансових ресурсів, зменшенням ступеня фінансової стійкості, зростанням інфляції;
- ✦ *гнучкість до фіскальної рестрикції* – спроможність сформувати фіскальний простір, який дозволяє обмежити сукупний попит завдяки підвищенню податкового навантаження та зниження витрат держави, тим самим сприяючи зменшенню бюджетного дефіциту та боргу держави;
- ✦ *гнучкість до фіскальної консолідації* – спроможність сформувати фіскальний простір, який дозволяє зменшити бюджетний дефіцит і борг держави у найкоротші терміни, із мінімальним зменшенням зайнятості та негативним впливом на перспективи економічного зростання і розвитку.

Із початком світової фінансової кризи МВФ порекомендував провідним країнам використати всі можливості застосування стимулюючих фіскальних програм для зниження негативного впливу наслідків на світову економіку. Рекомендований обсяг стимулів, озвучений МВФ, повинен

був скласти не менше 2% ВВП. За 2008 – 2009 рр. країнами Великої двадцятки було впроваджено пакет фіскальних стимулів розміром близько 2 трлн дол. США, або 1,4% світового ВВП. При цьому найбільший рівень таких стимулів відносно ВВП було запроваджено в Китаї – 12%, Саудівській Аравії – 11%, Південній Кореї – 8,5%, Туреччині – 6,5%, Італії та США – близько 6%. Водночас менше 2% ВВП було використано у Бразилії, Франції, Мексиці, Індонезії, Великобританії та Росії [24]. Такий різний обсяг фіскальної експансії визначався як різними масштабами фінансово-економічної кризи, так і сформованим до кризи фіскальним простором.

Визначимо основні фактори впливу на величину фіскального простору, який є основою для формування відповідної гнучкості фіскальної політики для реагування на потребу контрциклічного дискреційного фіскального стимулювання економіки тієї чи іншої країни:

- ✦ ефективність дії або еластичність автоматичних фіскальних стабілізаторів – чим більшим є їх вплив, тим меншою є необхідність у дискреційних заходах.

Зазвичай, ефективність автоматичних стабілізаторів є сильнішою у країнах із більшим перерозподілом ВВП через державний бюджет, більшою циклічністю бази оподаткування та прогресивністю податкової шкали, розвитком соціального забезпечення. Достатньо слабка ефективність автоматичних фіскальних стабілізаторів спостерігається в Кореї, США, Японії; середню еластичність мають Канада, Чехія, Польща, Іспанія, високу – Швейцарія (де дотепер було встановлено найбільшу в Європі мінімальну заробітну плату), Фінляндія, Португалія, Бельгія, Франція, Данія. За розрахунками ОЕСР, абсолютний розмір фіскального коригування за допомогою автоматичних стабілізаторів, як правило, у три рази перевищує розмір дискреційного стимулювання [25];

- ✦ розмір дефіциту державного бюджету є основною складовою маневреності фіскальної політики, який має більший потенціал впливу ніж рівень державного боргу.

Чим слабше фіскальна позиція, тим менш реактивна політика держави та менші можливості реагування на негативні шоки. Результати оцінки залежності величини фіскального пакету стимулювання від рівня бюджетного дефіциту, проведеної Айзенманом Дж. і Джинджарак Е. на основі даних 81 країни напередодні останньої кризи, показали, що зниження співвідношення величини дефіциту бюджету до податкових доходів на 0,18, або одно стандартне відхилення, збільшує розмір можливого фіскального стимулювання економіки на 0,55% від ВВП [26]. Так, із розвинутих країн найбільший фіскальний простір напередодні кризи (у 2006 р.) мали Норвегія (бюджетний профіцит – 18,3%), Нова Зеландія і Фінляндія (4,1%), Ісландія (6,3%), Данія (5%), Іспанія (2,4%), Швеція (2,2%); серед країн, що швидко розвиваються, – Саудівська Аравія (24,4%), Росія (8,3%), Чилі (7,4%), Казахстан (7,7%), Таїланд (2,2%). Із найгіршим потенціалом до кризи підійшли: із розвинутих країн – Греція (–6,3%), Португалія (–3,8%), Італія (–3,4%), Японія (–3,7%), Великобританія (–2,7%); із тих, що швидко розвиваються, – Угорщина (–9,4%), Єгипет (–9,2%), Індія (–6,4%), Польща (–3,6%), Бразилія (–3,5%). Рівень бюджетного дефіциту для України у 2006 р. був помірним та склав –1,4%;

- ✦ рівень державного боргу – на відміну від розміру дефіциту – є накопиченим залишком зобов'язань, який тільки в певній частині визначає поточні платежі країни. Його збільшення нарощує рівень процентних ставок.

Лаубах Т. оцінив для США, що збільшення на 1 в.п. дефіциту бюджету підвищує відсоткові ставки на 0,25 в.п., у той час як збільшення на 1 в.п. боргу до ВВП асоціюється з підвищенням від 0,03 до 0,04 в.п. [27]. Рівень боргу є одним із двох основних показників, які безпосередньо пов'язують із величиною фіскального простору і, отже, потенціалу фіскальної контрциклічності. Зараз існують багато досліджень, які підтверджують цю значимість [28]. Так, співставляючи рівень державного дефіциту та боргу і величину податкових доходів держави, можна стверджувати, що найбільшим фіскальним простором за цими параметрами володіли Естонія, Австралія, Чилі, Норвегія, Нова Зеландія, Данія, Канада, Швейцарія (рис. 3). Ці країни мали профіцит державного бюджету та за рахунок всіх податкових платежів могли менше, ніж за рік погасити держборг. Разом із тим у цю групу потрапили і такі країни, які в період кризи опинилися на межі дефолту – Ісландія, Ірландія, Іспанія, що говорить про важливість урахування інших специфічних характеристик фіскального простору країн і чутливості їх фінансової системи до впливу фінансової кризи. Суттєво збільшився державний борг і в інших країн. Треба зазначити, що як характеристику фіскального простору деякі дослідники застосовують не саму величину боргу, а її відхилення від граничного рівня, встановленого виходячи з умови непорушення на цьому рівні фіскальної стійкості та платоспроможності держави [18]. Останнім часом Міжнародний банк застосовував граничні рівні боргового навантаження для розвинутих країн – 60% ВВП, для тих, що

розвиваються – 40%. Між тим, як зазначають Комбез Дж. і Мінеа А. [28], які досліджували 56 різних за рівнем розвитку країн за період 1990 – 2011 рр., борг, що перевищує 87% ВВП, веде до проциклічності фіскальної політиці;

- ✦ диференціал між величиною відсоткової ставки та ставкою зростання економіки – країни, що зазнають більше зростання ВВП та невисоку вартість державного боргу, мають і більшу гнучкість фіскальної політики.

Зростання економіки збільшує податкові доходи держави та знижує попит на державні послуги, посилюючи тим самим фіскальну позицію. Чим більший диференціал, тим більші фіскальні зусилля необхідні для повернення зменшення боргового навантаження на економіку. Країни, які швидко розвиваються, як правило, мають від'ємний диференціал, що більшою мірою є результатом високих темпів зростання економіки. Отже, треба погодитися з тим, що це є явищем моделі наздоганяючого розвитку економіки та в подальшому, по мірі зростання ВВП на душу населення, приведе до зворотного ефекту впливу диференціалу на рівень боргу. В Україні значний від'ємний диференціал, який спостерігався до 2009 р., також був результатом високого темпу зростання ВВП: у 2008 р. його значення склало 19,64%, два роки поспіль (у 2010 – 2011 рр.) він встановився на рівні 5,94 та 9,83%, поступово далі збільшуючись і склавши у 2013 р. 13,56%. Треба зазначити, що у своїх аналітичних розрахунках МВФ застосовує експертний граничний рівень цього показника, який для розвинутих країн складає 3,6%, для країн, що швидко розвиваються – 1,1% [29].

Інші фактори визначають ефективність застосування контрциклічної фіскальної політики та, відповідно, її функціональний потенціал:

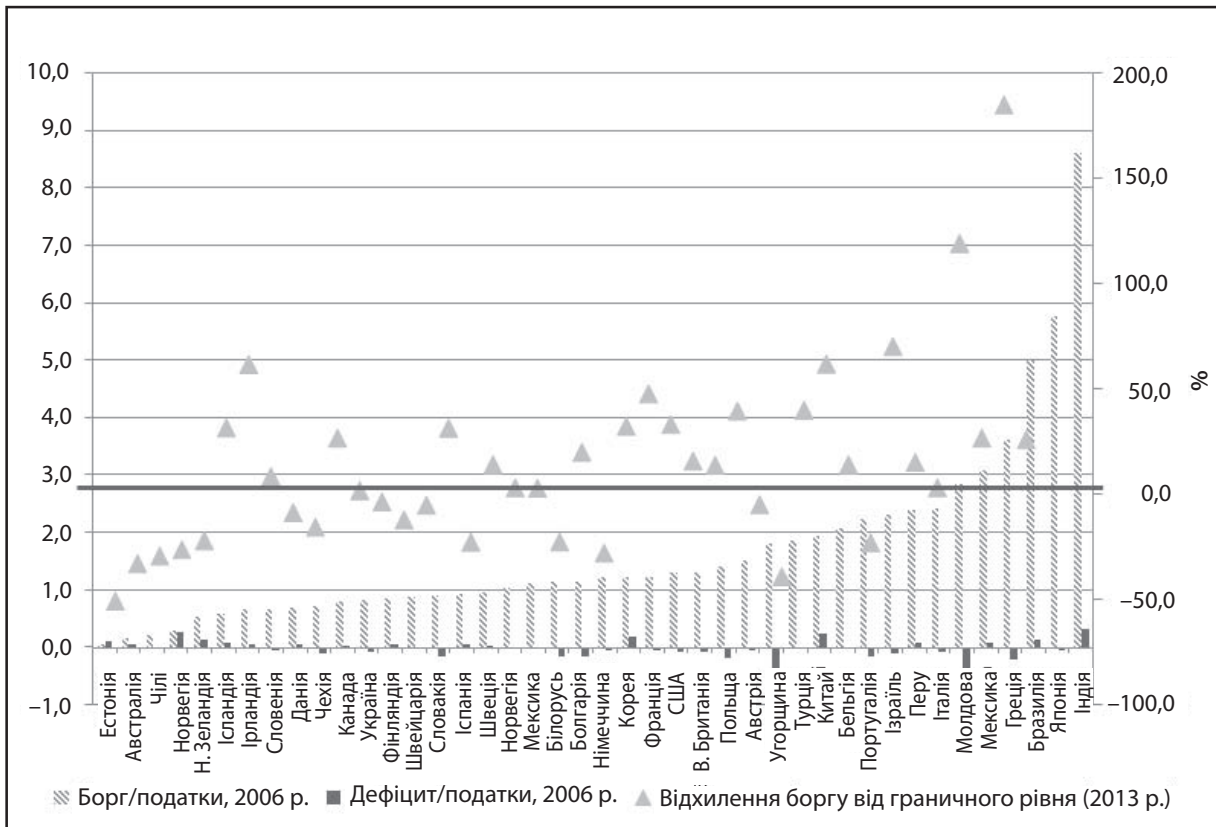


Рис. 3. Показники фіскального простору країн напередодні фінансової кризи та у посткризовий період

- ✦ *ступінь відкритості економіки країни* – для великих і відкритих країн частина ефекту від дискреційної фіскальної політики втрачається внаслідок збільшення імпорту.

Такі країни, як Чехія, Угорщина, Нідерланди, Ірландія, Бельгія, що мають розмір імпорту, що перевищує 35% до ВВП, за оцінкою ОЕСР мають і нижчі показники мультиплікатора бюджетних витрат (нижче 0,6) [25]. І, навпаки, низький показник імпорту США та Японії визначають і більш високе значення мультиплікатора – більше 1,2. Про значний негативний вплив на бюджетний мультиплікатор для України говорить і її висока залежність від імпорту: у 2012 – 2013 рр. він досяг відповідно 61% і 59%. Саме в періоди стимулюючої політики (виходячи з показника збільшення циклічно скоригованого сальдо державного балансу) імпорту підвищився найбільше – у 2011 р. на 7%;

- ✦ *сила ефекту витіснення* – намагання збільшити споживчий попит і ділову активність може нейтралізуватися збільшенням приватних заощаджень.

При цьому важливою є структура стимулювання – державні інвестиції мають менший нейтралізуючий ефект, ніж стимулювання інших державних витрат. Рівень такої нейтралізації складає близько 25 – 35% [25]. Має місце також закон еквівалентності Рікардо, коли стимулювання зменшення податків нейтралізується за рахунок очікування їх збільшення у майбутньому. Ефект Рікардо також суттєво посилюється в разі високого рівня боргу – зменшення кредитоспроможності посилює очікування на майбутнє підвищення податків. Треба зазначити, що чим більш розвинутий є фінансовий ринок, тим меншим є прояв фінансових обмежень. Більш розвинуті ринки дозволяють швидкішу відповідь на зміну відсоткової ставки, реакцію інвестицій та споживання на зміну відсоткових ставок. Отже, у країнах, що розвиваються, нейтралізуючі ефекти мають менший вплив. Крім того, висока корумпованість механізму визначають іншу дію ефекту залежно від можливостей отримання приватної ренти від різних видів бюджетних витрат владою;

- ✦ *структура стимулюючого пакета фіскальної політики* – найбільший фіскальний мультиплікатор зазвичай спостерігається у бюджетних витрат та інвестицій, нижчий – на боці податків;
- ✦ *розвиток фінансового сектора*, який визначає ступінь абсорбційних можливостей або поглинання державного боргу, і, відповідно, можливостей експансійної фіскальної політики у період економічного спаду.

Крім того, більш розвинутий фінансовий ринок, не дивлячись на більш невизначену трансмісійну функцію, означає меншу залежність від зовнішнього капіталу, він дозволяє більш швидку відповідь на зміну відсоткової ставки, реакцію інвестицій та споживання на зміну відсоткових ставок.

Недостатність або слабкість стимулюючого потенціалу фіскальної політики, виснаження фіскального простору із подальшим погіршенням фіскальної позиції викликає потребу у проведенні бюджетної консолідації.

Економіки різних країн у світі зазнавали суттєвої фіскальної консолідації протягом останніх трьох десятиріч – у Канаді у 1990-ті рр. (зниження циклічно скоригованого бюджетного дефіциту склало 8,1%), Португалії у 1980-х рр. (8,5%), Швеції – у 1980-х рр. і у 1990-х рр. (9,4% і 11,7%), Греції – у 1990-х рр. (12,1%), Данії – у 1990-х рр. (13,5%). За

тривалістю консолідація склала в Австралії, Великобританії, США і Бельгії – 6 років, Швеції і Японії – 8 років [30]. Принаймні половина консолідацій стали успішними.

Обмежений фіскальний простір напередодні останньої фінансової кризи, великі фіскальні стимулюючі програми, вкрай повільне зростання економіки в більшості розвинутих країн стали причиною для впровадження адекватних дій із фіскальної консолідації, спрямованої на зменшення дефіцитів і рівня державного боргу. Так, загальний рівень бюджетного дефіциту у 2009 р. у 30 країнах ОЕСР перевищив 7,9%, рівень боргу – 100%. У країнах залежно від вихідних умов було запроваджено різну за тривалістю та обсягами коригування програму консолідації. Так, найбільшими за розміром оголошеними програмами консолідації стали програми Греції (цільове зменшення дефіциту до 2013 р. – 11,1%), Іспанії, Ірландії, Португалії та Великобританії, США (7 – 8%); найнижчими (до 3%) – Чехії, Мексиці, Естонії, Кореї, Фінляндії, Німеччині.

Гнучкість до звуження, або потенціал проведення фіскальної політики із консолідації, визначається такими факторами:

- ✦ рівнем державного боргу та дефіцитом державного бюджету, які суттєво збільшують як саму вірогідність консолідації, так і її тривалість. Негативним фактором для впровадження консолідації із значними боргами та значним дефіцитом є також спад ділової активності або слабкість її зростання, що унеможливає здійснення інтенсивних дій;
- ✦ рівнем перерозподілу ВВП через державний бюджет – значний рівень доходів, що консолідується в держбюджеті, свідчить про обмежені можливості підвищення податкового навантаження;
- ✦ часткою державних субсидій у витратах держави з позиції потенціального об'єкта для скорочення таких витрат;
- ✦ розміром активів держави як потенціалу можливої їх реалізації – виходячи з можливостей їх майбутньої реалізації;
- ✦ обраною стратегією консолідації – структурою програми консолідації відповідно до її спрямованості на зниження бюджетних витрат і/або підвищення податкових платежів.

Як правило, скорочення витрат веде до більш тривалого та більшого економічного ефекту, у тому числі більш сильного впливу на скорочення відсоткових ставок і відновлення довіри кредиторів. Така консолідація веде до меншого нейтралізуючого ефекту та більшого зростання ВВП [31]. Разом із тим, за дослідженням фахівців більшу роль у зниженні циклічно скоригованого дефіциту грало збільшення доходів державного бюджету. Відповідно, вихідний рівень податкового навантаження, частка соціальних трансфертів, капітальних інвестицій у державних витратах, поточних витрат держави визначають резерви того чи іншого напрямку консолідації. Стратегія консолідації залежить також від ступеня необхідного коригування – чим він більший, тим частіше застосовуються принцип паритету між мірама із зниження витрат держави та збільшення податкового навантаження. Саме такий пакет консолідації запроваджують зараз Греція, Португалія, Іспанія та Великобританія. Країни з меншими потребами у фіскальній консолідації, навпаки, зосереджуються на зменшенні витрат (Швеція, Чилі, Нідерланди, Нова Зеландія, Канада).

Різною є і швидкість досягнення ефекту – більш швидким він є для заходів із підвищення податків, більш тривалими за своїм впровадженням під час зменшення витрат держави. Різною є і сила впливу фіскальної консолідації залежно від застосування тих чи інших податків. Консолідація, що триває у країнах ОЕСР зараз, найбільшою мірою використовує податки на споживання (20 країн з 30), податки на доходи (12 країн). При цьому перші мають менший негативний вплив на економічне зростання у порівнянні з останніми.

В Україні фіскальна консолідація, яка спрямована на зниження дефіциту державного бюджету, передбачена Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» (від 27.03.2014 р. № 1165-VII) і Законом України «Про запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання в Україні» (від 27.03.2014 р. № 1166-VII). При цьому передбачено зменшення дефіциту на 3 млрд грн. Згідно з макроекономічним прогнозом (циклічна компонента) зменшення доходів у 2014 р. складе 44,1 млрд грн. Завдяки ж дискреційним заходам збільшення доходів складо 24,7 млрд грн, витрат – 26,3 млрд грн. Отже, рівномірно задіяні обидва боки балансу. Найбільший ефект для скорочення дефіциту передбачено за рахунок ПДВ, акцизів, плати за надра, мита, зменшення капітальних витрат (на 3,3 млрд грн), фонду регулювання розвитку (2,5 млрд грн), зменшення соціальних виплат;

- ✦ тенденцією до збільшення деяких довгострокових витрат держави (пенсійного забезпечення та витрат на охорону здоров'я) відповідно до тенденцій старіння населення.

Формування фіскального простору для контрициклічного фіскального реагування і, як наслідок, можливої необхідності подальшої консолідації повинно починатися на стадії економічного підйому. Неможливість накопичення таких резервів у найбільш сприятливий для цього період особливо характерно для країн, що розвиваються. Разом із тим, тривалі фіскальні проблеми протягом 1990-х рр. і початку 21 сторіччя стали катализатором для реформування фінансової політики в багатьох з них і в ряді випадків стало цілком успішним прикладом (Чилі, Колумбія, Мексика, Перу, Бразилія). Фіскальний простір рестрикційної фіскальної політики формується під впливом таких визначальних факторів:

- ✦ *інституційного середовища* – політичний ризиків, соціально-економічних умов, наявності внутрішніх і зовнішніх конфліктів, рівня корупції, демократії, якості бюрократичних процедур. Як доводять дослідження, на противагу фактору фінансової відкритості, який є важливішим на стадії рецесії, саме цей фактор є визначальним для формування фіскального простору на етапі економічного підйому [32];
- ✦ *потенціалу формування стабілізаційного фонду* – у багатьох країнах, що розвиваються та економіка яких суттєво залежить від експорту біржових товарів, механізм формування таких фондів пов'язується з цінами на таку продукцію (Чилійський компенсаційний фонд міді, Колумбійський національний кавовий фонд, Бавовняний фонд підтримки Буркіна-Фасо, Стабілізаційний фонд Російської Федерації та ін.). Між тим, формування

таких фондів можливе за рахунок приросту податкових доходів бюджету за умови визначення чітких правил та інструментів його формування;

- ✦ спроможності впровадити фіскальну модель, засновану на дії фіскальних правил, які формують необхідний запас гнучкості, зокрема на стадії підйому. Фіскальні правила дозволяють попередити накопичення боргу, зменшити вірогідність та масштаби консолідації фіскальної позиції в період падіння ділової активності.

Так, Галі Дж. і Пероті Р. стверджують що дискреційна фіскальна політика із застосуванням правил стає більш контрициклічною та поширеною протягом кризи на початку 21 сторіччя [33]. Такі правила збільшують і передбачуваність фіскальної політики. Вони забезпечують «дисциплінованість» влади в досягненні поставлених стратегічних завдань, з одного боку, обмежуючи можливості неадекватних і непередбачувальних змін, з іншого, – дозволяючи гнучко реагувати на специфічні обставини. При цьому найбільш ефективними є такі, що посилюють контрициклічний регулюючий вплив фіскальної політики в обох періодах – протягом спаду та підйому (двосторонній тип правил), які запроваджено в Канаді, Новій Зеландії, Швейцарії, Чилі та деяких країнах ЄС.

Саме такі правила дозволяють накопичити фіскальний простір у період економічного підйому. Необхідними умовами успішного впровадження фіскальних правил є: реформа податкової системи та запобігання ухилення податків для посилення дії автоматичних стабілізаторів; збільшення строковості державного боргу; наявність платоспроможної та стійкої фіскальної політики; висока якість оцінки економічного циклу та впливу на нього фіскальної політики; наявність якісного моніторингу фіскальної політики із фокусуванням на дискреційному компоненті бюджету; якісна оцінка скоригованого на циклічність дефіциту бюджету та гету ВВП, еластичності статей бюджету; сильні фіскальні інститути; наявність управління борговими зобов'язаннями держави; перевага внутрішніх позик над зовнішніми. Важливою умовою впровадження фіскальних правил, особливо в період рецесії, є також помірний рівень державного боргу.

Дослідження питань засад гнучкості фіскальної політики дозволило зробити такі **висновки**:

- ✦ для антициклічної фіскальної політики важливим є формування запасу міцності в період економічного підйому – фінансової гнучкості, який дозволив би реалізацію стимулювання економіки без суттєвого порушення фінансової стійкості в частині розміру дефіциту держбюджету та боргового навантаження;
- ✦ недостатня гнучкість фінансової політики в країнах, що розвиваються, визначається рядом факторів, що обумовлюють особливості протікання соціально-економічних процесів: значною залежністю від зовнішнього фінансування разом із недосконалістю ринку капіталу та відповідною проциклічністю кредитного циклу і потоків капіталу; високою залежністю економіки від кон'юнктури глобальних товарних ринків; інституційними деформаціями; накопиченим незадовільним соціальним попитом; слабкістю дії автоматичних стабілізаторів;
- ✦ у довгостроковій перспективі гнучкість фіскальної політики – це спроможність на основі сформова-

ного функціонального потенціалу або фіскального простору змінювати характер контрциклічного впливу в бюджетній політиці на сукупний попит залежно від стадії економічного циклу за умови збереження фіскальної стабільності та фінансової стійкості в країні та перспектив економічного зростання;

- ✦ із позиції спрямованості фіскальної політиці в умовах циклічного економічного розвитку, етапів формування виокремимо види гнучкості в рамках політики фіскальної експансії, фіскальної рестрикції та фіскальної консолідації;
- ✦ оскільки фіскальна політика реалізується через регулюючий вплив, факторами гнучкості виступають характеристики еластичності об'єкта регулювання. Основними ж інструментами формування гнучкості є різного роду резервні можливості – запас боргового навантаження, розмір профіциту державного бюджету, стабілізаційні державні фонди;
- ✦ факторами впливу на величину фіскального простору, який є основою для формування експансійної гнучкості, є: ефективність дії або еластичність автоматичних фіскальних стабілізаторів; розмір дефіциту державного бюджету та рівень державного боргу; диференціал між величиною відсоткової ставки та ставкою зростання економіки, ступінь відкритості економіки країни; сила ефекту витіснення; структура стимулюючого пакета фіскальної політиці; розвиток фінансового сектору.

Потенціал проведення фіскальної політики із консолідації визначається факторами: рівнем перерозподілу ВВП через державний бюджет; часткою державних субсидій у витратах держави; розміром активів держави; обраною стратегією консолідації; перспективами збільшення витрат держави на пенсійне забезпечення та охорону здоров'я. Фіскальний простір рестрикційної фіскальної політики залежить від: ступеня інституційних деформацій та якості фіскальних інститутів; потенціалу формування стабілізаційного фонду; спроможності впровадити фіскальну модель, засновану на дії фіскальних правил та їх найбільш гнучких формах; рівнем бідності та накопиченим незадоволеним соціальним попитом. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Kaminsky G.** When It Rains, It Pours: Pro-cyclical Capital Flows and Macroeconomic Policies / Graciela L. Kaminsky, Carmen M. Reinhart, Carlos A. Végh [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nber.org/chapters/c6668>
2. **Aghion P.** Appropriate growth policy: a unifying framework: The 2005 Joseph Schumpeter Lecture at the 20th Annual Congress of the European Economic Association / P. Aghion, P. Howitt. – Amsterdam, 2005.
3. **Cyclical budgetary policies: their determinants and effects on growth, work in progress** / P. Aghion, R. Barro, I. Marinescu. – 2006 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.un.org/esa/desa/desalert/cyclical.pdf>
4. **Country-cyclical economic policy.** – 2010 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://search.oecd.org/>
5. **Frenkel R.** External debt, growth and stability / R. Frenkel. – Stanford University Press and ECLAC, 2005. – P. 189 – 209.
6. **Stiglitz J.** Globalization and Its Discontents / Joseph E. Stiglitz. – W. Norton & Company, 2003. – 304 p.

7. **Calvo G.** Inflation Stabilization and BOP Crises in Developing Countries / Guillermo A. Calvo, Carlos A. Végh // NBER Working Papers 6925, National Bureau of Economic Research Inc., 1999.

8. **Tornell A.** The voracity effect / Tornell Aaron, Philip R. Lane // American Economic Review. – 1999. – № 89. – P. 22 – 46.

9. **Alesina A.** Why is fiscal policy often procyclical? / A. Alesina, G. Tabellini, F. Campante // Journal of the European Economic Association. – 2008. – № 6. – P. 1006 – 1036.

10. **César C.** Business cycles and fiscal policies: The role of institutions and financial markets / Calderón César, Klaus Schmidt-Hebbel // Central Bank of Chile Working Paper. № 481. – 2008.

11. **Frankel J.** On Graduation from Fiscal Procyclicality / J. Frankel, C. Végh, G. Vuletin // NBER Working Papers. № 17691. – 2011.

12. **Manasse P.** Procyclical Fiscal Policy: Shocks, Rules, and Institutions – A View From MARS / Paolo Manasse // IMF Working Papers. 06/27. – 2006.

13. **Hausmann R.** The Challenge of Fiscal Adjustment in a Democracy: The Case of India / Ricardo Hausmann, Catriona Purfield // IMF Working Papers. 04/168. – 2004.

14. **Understanding Fiscal Space** / Peter S. Heller [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2005/pdp04.pdf>

15. **Fiscal Space in Developing Countries** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.no.undp.org/content/dam/aplaws/publication/>

16. **Back to Basics. Fiscal Space: What It Is and How to Get It** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2005/06/basics.htm>

17. **Fiscal Space: A New Gauge of Sovereign Risk** [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.economy.com/dismal/article_free.asp?cid=226883

18. **Ostry J.** Fiscal Space // Jonathan D. Ostry, Gghosh Atish R., Kim Jun I., Mahvash S. Quareshi // IMF Working Paper. – 2010.

19. **Horton M.** The Size of the Fiscal Expansion: An Analysis for the Largest Countries / M. Horton, A. Ivanova. – Feb 2009 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/020109.pdf>

20. **Fiscal policy for growth and development.** Attached for the April 23, 2006, Development Committee Meeting is a background report entitled "Fiscal Policy for Growth and Development: An Interim Report." [Electronic resource]. – Mode of access : <http://sitere-sources.worldbank.org/DEVCOMMINT/Documentation/20890698/>

21. **Fiscal space for what? Analytical issues from a human development perspective** / Roy R., Heuty A., Letouze E. – 2007 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.undp.org/>

22. **Перекрестова Л. В.** Увеличение бюджетной ёмкости территории на основе эффективного бюджетного регулирования / Л. В. Перекрестова, Е. Б. Дьякова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 30 (123). – С. 21 – 28.

23. **Єфименко Т. І.** Формування фіскального простору економічних реформ / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 3 – 23.

24. **A review of global fiscal stimulus** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ilo.org/>

25. **OECD economic outlook interim report: The effectiveness and scope of fiscal stimulus** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/economy/outlook/42421337.pdf>

26. **De facto fiscal space and fiscal stimulus: definition and assessment** / Joshua Aizenman, Yothin Jinjarak // Working Paper 16539 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nber.org/papers/w16539>

27. **Laubach T.** New Evidence on the Interest Rate Effects of Budget Deficits and Debt / T. Laubach // FEDS Working Paper. – No. 2003-12. – 2003.

28. **Is Fiscal Policy Always Counter- (Pro-) Cyclical? The Role of Public Debt and Fiscal Rules** / J. L. Combes, A. Minea, M. N. Sow

[Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.mbf-eu.info/Files/7aad1347-9445-40f3-9dd7>

29. Fiscal Monitor. Public Expenditure Reform: Making Difficult Choices (Washington, April 2014) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2014/01/pdf/fm1401.pdf>

30. What promotes fiscal consolidation: OECD country experiences / Guichard S., Kennedy M., Wurzel E., André C. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/economy/outlook/38628499.pdf>

31. Saving behaviour and the effectiveness of fiscal policy / Mello L., Kongsrud P., Price R. // OECD Economics Department Working Papers, No. 397. – 2004.

32. Endegnanew. The Cyclicity of Fiscal Policy in Good and Bad Times / Endegnanew Yeheneu. – 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://pareto.uab.es/yehenew/JMP.pdf>

33. Gali J. Fiscal Policy and Monetary Integration in Europe / Jordi Gali, Roberto Perotti [Electronic resource]. – Mode of access : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/>

REFERENCES

Aghion, P., and Howitt, P. *Appropriate growth policy: a unifying framework: The 2005 Joseph Schumpeter Lecture at the 20th Annual Congress of the European Economic Association*. Amsterdam, 2005.

Aghion, P., Barro, R., and Marinescu, I. "Cyclical budgetary policies: their determinants and effects on growth, work in progress". <http://www.un.org/esa/desa/desalert/cyclical.pdf>

Alesina, A., Tabellini, G., and Campante, F. "Why is fiscal policy often procyclical?". *Journal of the European Economic Association*, no. 6 (2008): 1006-1036.

"A review of global fiscal stimulus". <http://www.ilo.org/>

Aizenman, J., and Jinjark, Yo. "De facto fiscal space and fiscal stimulus: definition and assessment". <http://www.nber.org/papers/w16539>

"Back to Basics. Fiscal Space: What It Is and How to Get It". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2005/06/basics.htm>

Calvo, G. A., and Vegh, C. A. "Inflation Stabilization and BOP Crises in Developing Countries". *NBER Working Papers*, no. 6925 (1999).

Cesar, C., and Schmidt-Hebbel, K. "Business cycles and fiscal policies: The role of institutions and financial markets". *Central Bank of Chile Working Paper*, no. 481 (2008).

"Counter-cyclical economic policy. – 2010" <http://search.oecd.org/>

Combes, J. L., Minea, A., and Sow, M. N. "Is Fiscal Policy Always Counter- (Pro-) Cyclical? The Role of Public Debt and Fiscal Rules". <http://www.mbf-eu.info/Files/7aad1347-9445-40f3-9dd7>

"Endegnanew. The Cyclicity of Fiscal Policy in Good and Bad Times". <http://pareto.uab.es/yehenew/JMP.pdf>

"Fiscal Space in Developing Countries". <http://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/>

"Fiscal Space: A New Gauge of Sovereign Risk". https://www.economy.com/dismal/article_free.asp?cid=226883

"Fiscal policy for growth and development. Attached for the April 23, 2006, Development Committee". <http://siteresources.worldbank.org/DEVCOMMINT/Documentation/20890698/>

Frenkel, R. *External debt, growth and stability*: Stanford University, 2005.

"Fiscal Monitor. Public Expenditure Reform: Making Difficult Choices (Washington, April 2014)". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2014/01/pdf/fm1401.pdf>

Frankel, J., Vegh, C., and Vuletin, G. "On Graduation from Fiscal Procyclicality". *NBER Working Papers*, no. 17691 (2011).

Guichard, S., Kennedy, M., and Wurzel, E. "What promotes fiscal consolidation: OECD country experiences". <http://www.oecd.org/economy/outlook/38628499.pdf>

Gali, J., and Perotti, R. "Fiscal Policy and Monetary Integration in Europe". <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/>

Heller, P. S. "Understanding Fiscal Space". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2005/pdp04.pdf>

Hausmann, R., and Purfield, C. "The Challenge of Fiscal Adjustment in a Democracy: The Case of India". *IMF Working Papers*, no. 04/168 (2004).

Horton, M., and Ivanova, A. "The Size of the Fiscal Expansion: An Analysis for the Largest Countries". <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/020109.pdf>

Kaminsky, G. L., Reinhart, C. M., and Vegh, C. A. "When It Rains, It Pours: Procyclical Capital Flows and Macroeconomic Policies". <http://www.nber.org/chapters/c6668>

Laubach, T. "New Evidence on the Interest Rate Effects of Budget Deficits and Debt". *FEDS Working Paper*, no. 2003-12 (2003).

Manasse, P. "Procyclical Fiscal Policy: Shocks, Rules, and Institutions – A View From MARS". *IMF Working Papers*, no. 06/27 (2006).

Mello, L., Kongsrud, P., and Price, R. "Saving behaviour and the effectiveness of fiscal policy". *OECD Economics Department Working Papers*, no. 397 (2004).

Ostry, J. D., Ghosh, R., and Jun, K. I. "Fiscal Space". *IMF Working Paper* (2010).

"OECD economic outlook interim report: The effectiveness and scope of fiscal stimulus". <http://www.oecd.org/economy/outlook/42421337.pdf>

Perekrestova, L. V., and Diakova, E. B. "Uvelichenie biudzhethnoy emkosti territorii na osnove effektivnogo biudzhethnogo regulirovaniia" [Budgetary increase capacity of the territory on the basis of effective budgetary control]. *Natsionalnye interesy: priority i bezopasnost*, no. 30 (123) (2011): 21-28.

Roy, R., Heuty, A., and Letouze, E. "Fiscal space for what? Analytical issues from a human development perspective". <http://www.undp.org/>

Stiglitz, J. E. *Globalization and Its Discontents*: W. Norton & Company, 2003.

Tornell, A., and Lane, Ph. R. "The voracity effect". *American Economic Review*, no. 89 (1999): 22-46.

Yefymenko, T. I. "Formuvannia fiskalnoho prostoru ekonomichnykh reform" [Formation of fiscal space of economic reforms]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2011): 3-23.

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ З УРАХУВАННЯМ ЧАСТКИ КРЕДИТІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

© 2014 БАБИЧ Ю. А.

УДК 336.77:338.432

Бабич Ю. А. Формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку з урахуванням частки кредитів для підприємств аграрної сфери

У статті висвітлено проблему недостатнього забезпечення кредитними ресурсами в аграрній сфері України. Обґрунтовано важливість кредитного фінансування для забезпечення розвитку аграрної сфери та безперервного аграрного виробництва. На основі моделі Г. Марковіца визначено структуру оптимального кредитного портфеля комерційного банку та з'ясовано основні фактори, що впливають на його формування. За допомогою проведеного аналізу частки аграрних кредитів у сформованому оптимальному кредитному портфелі комерційного банку з'ясовано причини, які струмують збільшення обсягів аграрного кредитування. Розглянуто відмінності в розмірі частки аграрних кредитів у оптимальному кредитному портфелі із мінімальним ступенем ризиком і з портфелем з максимальною доходністю. Встановлено, що однією з причин низької частки аграрних кредитів у загальному кредитному портфелі українських банків є підвищений рівень ризику неповернення кредитів аграрними підприємствами, що зумовлено специфікою їхньої діяльності.

Ключові слова: оптимальний кредитний портфель, доходність кредитної операції, ризик кредитної операції, кредити підприємствам аграрної сфери.

Табл.: 5. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 11.

Бабич Юлія Анатоліївна – аспірантка, кафедра економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: babych.yu@gmail.com

УДК 336.77:338.432

UDC 336.77:338.432

Бабич Ю. А. Формирование оптимального кредитного портфеля коммерческого банка с учетом доли кредитов для предприятий аграрной сферы

Babych Iuliia A. Formation of Optimal Commercial Bank Loan Portfolio, Taking into Account the Share of Loans to Enterprises of the Agrarian Sector

В статье освещена проблема недостаточного обеспечения кредитными ресурсами в аграрной сфере Украины. Обоснована важность кредитного финансирования для обеспечения развития аграрной сферы и бесперебойного аграрного производства. На основе модели Г. Марковица определена структура оптимального кредитного портфеля коммерческого банка и выяснены основные факторы, влияющие на его формирование. С помощью проведенного анализа доли аграрных кредитов в сформированном оптимальном кредитном портфеле коммерческого банка выяснены причины, сдерживающие увеличение объемов аграрного кредитования. Рассмотрены различия в размере доли аграрных кредитов в оптимальном кредитном портфеле с минимальной степенью риска и в портфеле с максимальной доходностью. Установлено, что одной из причин низкой доли аграрных кредитов в общем кредитном портфеле украинских банков является повышенный уровень риска невозврата кредитов аграрными предприятиями, обусловленного спецификой их деятельности.

The article shows the problem of insufficient supply of credit resources in the agrarian sector of Ukraine. The importance of debt financing for development of the agrarian sector and uninterrupted agricultural production was substantiated. Based on the model of G. Markovits the optimal structure of the loan portfolio of the commercial bank was determined and the main factors influencing its formation were clarified. With the help of the analysis in the share of agricultural loans the generated optimal loan portfolio of commercial banks give reasons for restraining the increase in agricultural lending. The differences in the amount of the share of agricultural loans in the optimal loan portfolio with minimal risk and maximum profitability of the portfolio were examined. It was determined that one of the reasons for the low percentage of agricultural loans in the total loan portfolio of Ukrainian banks is significantly elevated risk of loan defaults agrarian enterprises, due to their specific activities.

Ключевые слова: оптимальный кредитный портфель, доходность кредитной операции, риск кредитной операции, кредиты предприятиям аграрной сферы.

Key words: optimal loan portfolio, yield credit operations, credit risk operations, loans to enterprises of the agrarian sector.

Табл.: 5. **Формул.:** 2. **Библ.:** 11.

Tabl.: 5. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 11.

Бабич Юлія Анатоліївна – аспірантка, кафедра економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природодопользования України (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

Babych Iuliia A. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: babych.yu@gmail.com

E-mail: babych.yu@gmail.com

Заданими Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), протягом наступних 40 років у світі очікується зростання попиту на сільськогосподарську продукцію на 60%. На Україну, яка на рівні з Бразилією, Аргентиною, Росією та США належить до найбільших у світі експортерів аграрної продукції, покладаються особливі сподівання та відповідальність за збільшення її аграрного виробництва [1].

У свою чергу, збільшення українськими аграрними підприємствами обсягів виробництва досягається шляхом забезпечення безперервності їхньої діяльності за рахунок або власних джерел фінансування або за допомогою залучення зовнішнього фінансування – у вигляді банківських

кредитів. Попри важливе значення кредитування на розвиток аграрного виробництва в Україні, показники ефективності кредитування української аграрної сфери знаходяться на дуже низькому рівні порівняно з аналогічними показниками США (українська аграрна сфера отримує у 15 разів менше кредитних ресурсів у розрахунок на одиницю виготовленої валової аграрної продукції; у 24 рази менше отримує кредитів на 1 га землі сільськогосподарського призначення, ніж аграрні підприємства США) [2].

За підрахунками інвестиційного фонду «European Fund for Southeast Europe» [3], український аграрний сектор недоотримує кредитних ресурсів на суму 8.7 млрд дол. США, при цьому загальний попит на аграрні кре-

дирити в Україні, за підрахунками експертів, сягає 12 млрд дол. США.

Відповідно до статистики частка кредитів, наданих аграрним підприємствам, у загальному кредитному портфелі українських банків у 2013 р. становила лише 6% [4]. Даний показник є значно нижчим за питому вагу аграрного виробництва в загальному обсязі ВВП країни (17%) [5]. На нашу думку, така структура кредитного портфеля українських банків свідчить про розрив між інтересами комерційних банків і потребами в кредитуванні аграрної сфери України.

Відповідно до цього одним із визначальних факторів розвитку аграрного кредитного забезпечення, на наш погляд, є дослідження формування кредитного портфеля комерційного банку та з'ясування частки аграрних кредитів у ньому. Адже приймаючи рішення про видачу кредитів, комерційний банк формує свій кредитний портфель.

Метою даної статті є формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку, який, на нашу думку, дозволить прояснити ситуацію, яка склалася на ринку аграрного кредитування в Україні та віднайти причини, які стримують збільшення обсягів аграрного кредитування.

Дослідження набуває актуальності тому, що, беручи до уваги наявні сприятливі природно-кліматичні умови для аграрного виробництва в Україні, ми вважаємо, що завдяки збільшенню частки аграрних кредитів у кредитних портфелях українських комерційних банків можливо забезпечити нарощення обсягів випуску сільськогосподарської продукції, збільшити її частку у структурі ВВП та й у зовнішній торгівлі.

Адже, незважаючи на низький рівень залучення кредитних ресурсів в аграрну сферу економіки України, слід відмітити, що протягом останніх років спостерігалися позитивні результати діяльності останньої як на національному, так і на світовому рівні. Україна займає провідні місця у світі за обсягом виробництва цукрового буряку (п'яте місце у світі у 2013 р. – 1,7 млн т), перше місце у світі у 2013 р. за обсягами експорту соняшникової олії (56,5% від загального показника), українська аграрна сфера експортує значні обсяги кукурудзи (у 2013 р. – 12,7% від загального світового показника), займає третє місце у світі за обсягом експорту ріпаку (10,5% від загального світового експорту у 2013 р.) [6].

Під час формування оптимального кредитного портфеля комерційний банк розробляє певну кредитну політику, яка включає в себе систематизацію майбутніх клієнтів (залежно від їх галузевої належності та статусу), формування механізму кредитування та систему управління кредитними ризиками. Дзюблук О. вважає, що нерациональна структура кредитного портфеля банку збільшує кредитний ризик його портфеля, що, у свою чергу, призводить до втрат банківських активів, пов'язаних із кредитними операціями [7].

На думку Вдовенко Л., ризики, з якими пов'язана кредитна діяльність банків, впливають на якість кредитного портфеля та призводять до скорочення ресурсного потенціалу банківських установ. Формування кредитного портфеля визначається кредитною діяльністю банку та постійним моніторингом складу та якості кредитів з метою пошуку шляхів мінімізації кредитних ризиків. Водночас науковець наводить основні методи управління ризиками, що використовуються в банківській практиці серед яких виділяє страхування [8].

Проведені автором дослідження свідчать, що на даний момент страхування аграрного сектора в Україні не є роз-

виненим, а тому не виконує однієї зі своїх основних функцій – бути ефективним механізмом управління ризиками в аграрному секторі і забезпечувати стабільність виробництва та доходів сільськогосподарських виробників. Такий стан аграрного страхування негативно впливає на доступність кредитних ресурсів для сільськогосподарських підприємств, що водночас створює проблему фінансово-кредитної забезпеченості останніх [9].

Бугель Ю. стверджує, що саме кредитна активність комерційних банків визначає перспективи стабільного функціонування і розвитку підприємств усіх галузей економіки. Водночас успішність та ефективність банківських кредитних вкладень у різні сектори господарства багато в чому залежить від можливостей менеджменту банківських установ здійснювати оптимальне формування і управління кредитним портфелем [10].

Оскільки в умовах обмеженості ресурсів кожна фінансово-кредитна установа намагається структурувати свій кредитний портфель, забезпечивши плановий рівень дохідності у сфері кредитування і водночас утримати рівень кредитного ризику в допустимих межах, ми вирішили в рамках нашого дослідження з'ясувати можливі варіанти формування оптимального портфеля українського банку, вирахувати, яку частку кредитних ресурсів у сформованому кредитному портфелі банківські установи здатні спрямовувати на кредитування підприємств аграрної сфери. Поставлена мета буде досягнута шляхом побудови оптимізаційної моделі Г. Марковіца для формування оптимального портфеля.

Модель Марковіца [11] має такі основні припущення: за дохідність кредитної операції приймається математичне очікування доходності; за ризик кредитної операції – середнє квадратичне відхилення доходності; вважається, що дані минулих періодів, які використані при розрахунках доходності і ризику, повністю відображають майбутні значення доходності; ступінь і характер взаємозв'язку між цінними паперами виражається коефіцієнтом кореляції.

Пряма задача оптимізації кредитного портфеля банку (1) зводиться до вибору такої структури портфеля, при якій ризик портфеля не перевищує заданого значення σ_{reg} а доходність портфеля є максимальною.

$$\begin{cases} r_1 w_1 + r_2 w_2 + \dots + r_i w_i \rightarrow \max, \\ \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \sigma_i \sigma_j w_i w_j \rho_{ij}} \leq \sigma_{reg} \\ \sum_{i=1}^n w_i = 1, \\ w_i \geq 0, \\ i = 1, \dots, n \end{cases} \quad (1)$$

де w_i – питома вага i -го суб'єкта кредитування у портфелі банку; r_i – дохідність i -го виду кредитування; n – кількість видів вкладень грошових коштів; ρ_{ij} – коефіцієнт лінійної кореляції між парами доходностей конкретних видів вкладень; σ_{reg} – максимально припустимий ризик кредитного портфеля.

Обернена задача портфеля за моделлю Г. Марковіца задається певною мінімально допустимою величиною доходності r_{reg} . У цьому випадку задача оптимізації зводиться до вибору такої структури портфеля, дохідність якого вища або ж дорівнює заданому значенню, а ризик мінімальний:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \sigma_i \sigma_j w_i w_j \rho_{ij}} \rightarrow \min \\ r_1 w_1 + r_2 w_2 + \dots + r_i w_i \geq r_{req} \\ \sum_{i=1}^n w_i = 1, \\ w_i \geq 0 \\ i = 1, \dots, n \end{array} \right. \quad (2)$$

де r_{req} – мінімальна припустима дохідність кредитного портфеля.

Виходячи з того, що оптимізація структури кредитного портфеля банку передбачає або максимізацію прибутків, або мінімізацію ризиків, побудуємо два типи портфелів використовуючи пряму та обернену постановку задачі Марковіца.

Як структурні компоненти при формуванні оптимального кредитного портфеля комерційного банку нами було обрано три види кредитних ресурсів із відповідними рівнями дохідностями та ризику:

- ✦ кредити підприємствам неаграрної сфери;
- ✦ кредити підприємствам аграрної сфери;
- ✦ вкладення в облігації внутрішньої державної позики (далі – ОВДП).

Показниками дохідності вищеперахованих активів, необхідними для розрахунку оптимального кредитного портфеля, є процентні ставки за кредитами для підприємств аграрного сектора та інших галузей економіки у 2013 р., а для державних облігацій – їхня дохідність за 2013 р. (табл. 1).

Для кожного виду вкладення були розраховані окремі показники, які необхідні для практичного застосування моделі Марковіца: середньозважена дохідність для окремого типу вкладення за 2013 р. і середньоквадратичне відхилення дохідності відповідного типу вкладення, яке є його рівнем ризику (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахункові показники середньої дохідності та ризику (середньоквадратичне відхилення) за видами вкладень

| Вид вкладення | Середньозважена дохідність за 2013 рік, % | Ризик (середнє квадратичне відхилення дохідності) |
|----------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Кредити підприємствам аграрної сфери | 17,8 | 1,48 |
| Кредити підприємствам неаграрної сфери | 14,1 | 1,08 |
| Вкладення в ОВДП | 13,5 | 0,72 |

Джерело: розрахунок автора.

Розглянемо формування оптимального кредитного портфеля із трьох активів.

Знайдемо попарні коефіцієнти кореляції між дохідностями активів, які входять до оптимального портфеля. Отримані результати наведено в табл. 3.

Пошук оптимального кредитного портфеля здійснено із застосуванням функції програми MS Excel 2010 «Пошук рішення» із пакета «Аналіз». При цьому ми ввели обмеження відповідно до моделі (1) і (2).

Використовуючи вищенаведені вхідні дані та обмеження при застосуванні моделі, сформований оптимальний кредитний портфель при заданому рівні ризику у 1,1 одиниць матиме такий вигляд (табл. 4).

Щоб досягти максимальної дохідності 16,9% для кредитного портфеля із рівнем ризику, який є меншим або дорівнює 1,1 одиниць, банківським установам слід зосередити 77% від сукупного обсягу портфеля на кредитування аграрної сфери, 11% – на кредитування інших галузей економіки та відповідно 12% – на вкладення коштів у ОВДП.

Таблиця 1

Показники дохідності активів для формування оптимального кредитного портфеля у 2013 р. [4]

| Період | Процентна ставка на кредити підприємствам аграрної сфери, % | Процентна ставка на кредити підприємствам не аграрної сфери, % | Дохідність ОВДП, % |
|---------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------|
| Січень 2013 | 16,6 | 15,3 | 12,8 |
| Лютий 2013 | 19,5 | 13,9 | 14,3 |
| Березень 2013 | 18,4 | 14,0 | 13,2 |
| Квітень 2013 | 18,0 | 13,3 | 13,4 |
| Травень 2013 | 17,7 | 13,8 | 14,2 |
| Червень 2013 | 21,2 | 13,5 | 11,6 |
| Липень 2013 | 17,2 | 13,3 | 13,4 |
| Серпень 2013 | 17,2 | 13,3 | 13,5 |
| Вересень 2013 | 16,6 | 13,0 | 14,0 |
| Жовтень 2013 | 17,1 | 13,5 | 13,6 |
| Листопад 2013 | 15,7 | 15,4 | 13,6 |
| Грудень 2013 | 18,7 | 16,5 | 13,8 |

Джерело: статистичні дані Національного банку України.

Коефіцієнти кореляції між доходностями активів оптимального кредитного портфеля

| | Кредити підприємствам аграрної сфери | Кредити підприємствам неаграрної сфери | Вкладення в ОВДП |
|----------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------|------------------|
| Кредити підприємствам аграрної сфери | 1 | | |
| Кредити підприємствам неаграрної сфери | -0,1 | 1 | |
| Вкладення в ОВДП | -0,4 | 0,04 | 1 |

Джерело: розрахунок автора.

Таблиця 4

Оптимальний кредитний портфель комерційного банку з максимальною доходністю та наперед встановленого рівня ризику 1,1, сформований за моделлю Марковіца

| Кредитний інструмент | Питома вага |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Кредити підприємствам аграрної сфери | 77% |
| Кредити підприємствам неаграрної сфери | 11% |
| Вкладення в ОВДП | 12% |
| Разом | 100% |
| Загальний ризик кредитного портфеля (наперед задана фіксована величина) | 1,1 |
| Максимальна доходність сформованого кредитного портфеля | 16,9% |

Джерело: розрахунок автора.

Використовуючи обернену постановку задачі Марковіца, сформуємо оптимальний кредитний портфель мінімального ризику з наперед заданою доходністю у розмірі рівною або вищою 14,6% (табл. 5).

Таблиця 5

Оптимальний кредитний портфель комерційного банку з мінімальним ступенем ризику та наперед встановленою доходністю рівною або більшою 14,6%, сформований за моделлю Марковіца

| Кредитний інструмент | Питома вага |
|--------------------------------------------------------------------|-------------|
| Кредити підприємствам аграрної сфери | 22% |
| Кредити підприємствам неаграрної сфери | 19% |
| Вкладення в ОВДП | 59% |
| Разом | 100% |
| Доходність кредитного портфеля (наперед задана фіксована величина) | 14,6% |
| Мінімальний ризик сформованого кредитного портфеля | 0,45 |

Джерело: розрахунок автора.

ВИСНОВКИ

Застосовуючи модель Марковіца для формування оптимального кредитного портфеля, визначено частку кредитів, яку комерційні банки можуть спрямовувати для кредитування підприємств аграрної сфери. На підставі результатів проведеного дослідження ми з'ясували, що частка кредитів для аграрних підприємств у сформованих двох кредитних портфелях: з максимальною доходністю та з мінімальним ступенем ризику є різною (77% і 22% відповідно).

Враховуючи ситуацію, що склалася на кредитному ринку України, можна стверджувати, що при формуванні своїх кредитних портфелів українські банки обирають спосіб, який буде мінімізувати ступінь ризику їхнього портфеля (обернена задача постановки моделі Марковіца), а отже, частка кредитів для підприємств аграрного сектора в даному портфелі має сягати мінімального рівня.

Порівняння частки аграрних кредитів у загальному кредитному портфелі українських банків у 2013 р. (7%) з аналогічним показником у 22% у сформованому нами оптимальному кредитному портфелі з мінімальним ступенем ризику підтверджує факт недовіри банківських установ до позичальників, які належать до аграрної сфери. Адаже банки, в силу підвищеного ризику кредитування аграрних підприємств, не бажають спрямовувати свої кредитні ресурси до даної галузі.

Іншою причиною невідповідності частки аграрних кредитів у сформованому кредитному портфелі за моделлю Марковіца та наявному є спосіб оцінки ризику активів, які входять до відповідних кредитних портфелів. Адаже згідно з моделлю Марковіца на рішення банку щодо формування кредитного портфеля впливають два фактори: доходність конкретного виду кредитної операції та ступінь ризику даної операції, який розраховується як середнє квадратичне відхилення її доходності. На практиці одним із основних факторів, який впливає на формування кредитного портфеля, є критерій повернення кредитів. Тому українські банки при здійсненні кредитних операцій намагаються мати справу з надійними клієнтами та проводити менш ризикові кредитні операції. Адаже, як відомо, саме в аграрних підприємств, у силу специфіки їхньої діяльності, ризик неповернення кредитів є вищим порівняно з іншими галузями економіки. Це пояснюється залежністю фінансових результатів аграрних підприємств від природних умов, сезонністю та нестабільністю їхнього виробництва, відсутністю високоліквідної застави.

Як підсумок, ми вважаємо, що кредитне забезпечення аграрної сфери залежить не тільки від рівня кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств і виділення коштів із державного бюджету на фінансування програм по здешевленню вартості позик для останніх, але і від структури кредитного портфеля українських банків та частки, яка припадає на кредитування аграрних підприємств у ньому.

Науковий керівник – Скрипник А. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Національного університету біоресурсів і природокористування

ЛІТЕРАТУРА

1. **Alexandratos N.** World agriculture towards 2030/2050 / N. Alexandratos, J. Bruinsma // Food and Agriculture Organization of the United Nations working Paper. – 2012. – No.12-03.
2. **Бабич Ю. А.** Кредитування аграрного сектора економіки у розвинутих країнах світу / Ю. А. Бабич // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 155 – 162.
3. European Fund for Southeast Europe. Potential for Agricultural Finance in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.efse.lu>
4. Статистичний випуск Національного банку України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/>
5. Статистична інформація Державної служби статистики України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Food and Agriculture Organization of the United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org/>
7. **Дзюблюк О.** Оптимізація управління ризиком портфеля кредитних вкладень банку в контексті подолання наслідків світової фінансової кризи / О. Дзюблюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2011. – Вип. 2. – С. 21 – 30.
8. **Вдовенко Л.** Кредитні ризики в системі банківського кредитування / Л. Вдовенко // Економічний часопис XXI. – 2013. – № 3-4 (1). – С. 79 – 82.
9. **Бабич Ю.** Аграрне страхування як спосіб мінімізації ризиків кредитування аграрної сфери / Ю. А. Бабич // Агроінком. – 2013. – № 1-3. – С. 63 – 66.
10. **Бугель Ю. В.** Оптимізація кредитних відносин за умов ринкової трансформації економіки / Ю. В. Бугель // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – Вип. 4. – С.19 – 26.
11. **Marcowitz H. M.** Portfolio Selection / H. M. Marcowitz // Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7. – N 1. – P. 77 – 91.

REFERENCES

- Alexandratos, N., and Bruinsma, J. "World agriculture towards 2030". *Food and Agriculture Organization of the United Nations working Paper*, no. 12-03 (2012).
- Babych, Yu. A. "Kredytuvannya ahrarnoho sektora ekonomiky u rozvynutykh krainakh svitu" [Lending to the agricultural sector in developed countries]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2012): 155-162.
- Babych, Yu. "Ahrarne strakhuvannya yak sposib minimizatsii ryzykiv kredytuvannya ahrarnoi sfery" [Agricultural insurance as a way to minimize the risks of lending agricultural sector]. *Ahroikom*, no. 1-3 (2013): 63-66.
- Buhel, Yu. V. "Optymizatsiia kredytnykh vidnosyn za umov rynkovoï transformatsii ekonomiky" [Optimization of credit relations in a market economy transformation]. *Visnyk Ternopil'skoi akademii narodnoho hospodarstva*, no. 4 (2005): 19-26.
- Dziubliuk, O. "Optymizatsiia upravlinnia ryzykom portfelia kredytnykh vkladov banku v konteksti podolannya naslidkiv svitovoi finansovoi kryzy" [Optimizing risk management portfolio of loans the bank in the context of overcoming the global financial crisis]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 2 (2011): 21-30.
- "European Fund for Southeast Europe. Potential for Agricultural Finance in Ukraine". <http://www.efse.lu>
- "Food and Agriculture Organization of the United Nations". <http://faostat.fao.org/>
- Marcowitz, H. M. "Portfolio Selection". *Journal of Finance*, vol. 7, no. 1 (1952): 77-91.

"Statystychna informatsiia Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy za 2013 rik" [Statistical information of the State Statistics Service of Ukraine for 2013]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

"Statystychnyi vypusk Natsionalnoho banku Ukrainy za 2013 rik" [Statistical release of the National Bank of Ukraine in 2013]. <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/>

Vdovenko, L. "Kredytni ryzyky v systemi bankivskoho kredytuvannya" [Credit risks in the system of bank lending]. *Ekonomichni chasopys XXI*, no. 3-4 (1) (2013): 79-82.

ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ КОНСОЛІДАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ БІЗНЕСІ

© 2014 РУДЕВСЬКА В. І.

УДК 336.71

Рудевська В. І. Вплив концентрації та централізації капіталу на розвиток процесів консолідації в банківському бізнесі

У статті акцентується увага на концентрації та централізації капіталу і впливі цих процесів на консолідацію банків, досліджується взаємозв'язок між цими поняттями, висвітлюється вплив іноземного капіталу на процеси консолідації в національній банківській системі України. Значну увагу зосереджено на визначенні тенденцій зростання кількості злиттів і поглинань, розширення і урізноманітнення їх форм. Установлено, що для України характерна тенденція до скорочення кількості банків – юридичних осіб. Водночас концентрація активів і капіталу в найбільших банках супроводжується їхньою експансією в регіони. Специфічні ж національні особливості консолідаційних банківських процесів пов'язані із залученням іноземного банківського капіталу. Досліджено основні причини виходу іноземних банків з банківського сектора України в посткризовому періоді. Розкрито особливості підвищення рівня концентрації капіталу банків за рахунок капіталізації прибутку, залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих і привілейованих акцій, залучення коштів на умовах субординованого боргу, злиття та об'єднання комерційних банків.

Ключові слова: концентрація капіталу, централізація капіталу, консолідація банківського капіталу, іноземний банківський капітал, банківські об'єднання, банківські злиття, капіталізація.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

Рудевська Вікторія Ігорівна – аспірантка, кафедра банківської справи, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

УДК 336.71

UDC 336.71

Рудевская В. И. Влияние концентрации и централизации капитала на развитие процессов консолидации в банковском бизнесе

В статье акцентируется внимание на концентрации и централизации капитала и влиянии этих процессов на консолидацию банков, исследуется взаимосвязь между этими понятиями, освещается влияние иностранного капитала на процессы консолидации в национальной банковской системе Украины. Значительное внимание сосредоточено на определении тенденций роста количества слияний и поглощений, расширении и создании разнообразия их форм. Установлено, что для Украины характерна тенденция к сокращению количества банков – юридических лиц. Вместе с тем концентрация активов и капитала в наибольших банках сопровождается их экспансией в регионы. Специфические же национальные особенности консолидационных банковских процессов связаны с привлечением иностранного банковского капитала. Исследованы основные причины выхода иностранных банков из банковского сектора Украины в посткризисном периоде. Раскрыты особенности повышения уровня концентрации капитала банков за счет капитализации прибыли, привлечения дополнительного акционерного капитала путем эмиссии простых и привилегированных акций, привлечения средств на условиях субординированного долга, слияния и объединения коммерческих банков.

Ключевые слова: концентрация капитала, централизация капитала, консолидация банковского капитала, иностранный банковский капитал, банковские объединения, банковские слияния, капитализация.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

Рудевская Виктория Игоревна – аспірантка, кафедра банковского дела, Університет банковского дела Національного банку України (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

Rudevska Viktoriia I. Influence of Concentration and Centralization of Capital on the Development of the Consolidation Process in the Banking Business

The article focuses on the concentration and centralization of capital and the impact of these processes on the consolidation of banks, the relationship between these concepts is investigated, highlights the impact of foreign capital in the process of consolidation in the national banking system of Ukraine. Considerable attention is focused on determining the amount of growth trends in mergers and acquisitions, expansion and creation of the diversity of their forms. It was found that Ukraine is characterized by a tendency to reduce the number of banks – legal entities. However, the concentration of assets and capital in the largest banks is accompanied by their expansion to the regions. Specific features of a national banking consolidation processes is associated with foreign banking capital. The basic reasons for withdrawal of foreign banks from the banking sector of Ukraine in the post-crisis period. The features enhance the level of concentration of banks' capital by capitalization of profits to raise additional equity capital through the issuance of common and preferred shares, raising funds in the subordinated debt, and mergers of commercial banks.

Key words: the concentration of capital, the centralization of capital, the consolidation of the banking capital, foreign capital bank, banking association, bank mergers, capitalization.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

Rudevska Viktoriia I. – Postgraduate Student, Department of Banking, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

На сучасному етапі визначальним чинником розвитку консолідаційних процесів у банківському бізнесі є посилення євроінтеграційних процесів в економіці і у банківському секторі.

Сьогодні формуються нові умови для діяльності банків, пов'язані з необхідністю виконання ними підвищених вимог з боку центральних банків до мінімального розміру власного капіталу і забезпечення його достатності, урахування загострення конкуренції на ринку банківських послуг. За таких умов актуалізуються проблеми укрупнення

банків і підвищення рівня їх капіталізації на основі процесів концентрації банківського капіталу, що є запорукою як подолання кризових явищ в банківстві, так і подальшого розвитку економіки країни.

Питання стосовно впливу концентрації капіталу та залучення іноземного капіталу в національній банківській системі є предметом дослідження низки зарубіжних учених (Дж. Бонін, Г. Дегріс, М. Джанетті, К. Буч, Л. Голдберг, А. Грицкевич, Х. Донг, С. Классенс, Г. Кларке, Р. Ла Порта, Р. Левайн, М. Лехнер, М. Мауер, А. Мікко, Р. Морено, М. Пе-

рія, Х. Шульц та ін.), а також цим питанням присвячені праці вітчизняних вчених, зокрема І. Алексєєва, Т. Васильєвої, З. Васильченко, В. Вовк, О. Вовчак, О. Другова, О. Дзюбюка, М. Козоріз, А. Кузнецової, В. Міщенко, А. Мороза, А. Примостки, С. Реверчука, Т. Смовженко, А. Шаповалова та ін.

Водночас наслідки кризи фінансового сектора України визначили перед банківськими регулюючими органами важливі завдання щодо зміцнення вітчизняних банків і забезпечення виконання покладених на них функцій, що пов'язано з нарощенням капіталу. Сьогодні ж через незабезпеченість належною правовою базою щодо нарощення рівня капіталізації за умов злиття чи поглинання виникають певні непорозуміння між банками. Так, немає методик оцінювання ефективності різних форм консолідації банків, не розроблено процедури диверсифікації ризиків і регулювання діяльності банківських об'єднань, що гальмує й ускладнює процеси консолідації банківського капіталу.

Необхідність дослідження процесів концентрації та централізації банківського капіталу і здатність виконувати ним свої базові функції в сучасних умовах, а також пошук теоретичного та практичного розв'язання проблеми активізації цих процесів з метою забезпечення адекватного потребам національної економіки розвитку банківської системи визначають актуальність даної статті.

Метою статті є дослідження концентрації банківського капіталу в контексті впливу на консолідацію в банківському бізнесі в сучасних умовах.

Упродовж усього періоду розвитку світової економіки спостерігається стала тенденція концентрації капіталу, як у масштабі окремих країн світу, так і галузей економіки та суб'єктів господарювання [1, с. 8]. Концентрація банківського капіталу відбувалася з початку виникнення банків та особливо посилилася з появою акціонерних банків, які самі по собі є формою централізації капіталу. Такі банки із самого початку їх організації можуть створюватися з капіталом великих розмірів. Крім того, капітали акціонерних банків у подальшому можуть бути збільшені через додатковий випуск акцій [2, с. 151].

Основними мотивами, що спонукають капітал до концентрації, є максимізація прибутку компанії та посилення конкурентних переваг на ринку; технічні й технологічні переваги; економія від масштабу; вища стійкість та стабільність підприємства в умовах кризи; зниження витрат; підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах. [3, с. 119]

В основі концентрації банківського капіталу – концентрація та централізація промислового капіталу. Чим масштабнішими стають промислові підприємства, тим більші обсяги їх тимчасово вільних коштів, що є одним із джерел вкладів до банків. Водночас чим крупніший клієнт, тим більшими кредитними ресурсами має володіти банк, щоб задовольнити його попит на позички. [2, с. 153 – 155].

Актуальність дослідження процесів концентрації на банківському ринку підкреслює проф. В. І. Міщенко. Він указує на тісний взаємозв'язок між рівнем концентрації банківського капіталу та рівнем економічного розвитку країни. Цей зв'язок є взаємозалежним, тобто розвиток економіки стимулює розвиток банківської системи, а розвиток банків забезпечує розвиток економіки. І чим вищим є рівень розвитку економіки, тим вищим повинен бути рівень концентрації банківського капіталу, щоб забезпечити потреби суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах [4, с. 2].

Перш за все уточнимо визначення поняття «концентрація». У тлумачному словнику С. І. Ожегова та Н. Ю. Шведової термін «концентрувати» означає «збирати, зосереджувати, накопичувати в будь-якому місці» [5, с. 344]. У результаті проведеного критичного огляду наукової літератури [6, 7; 8; 9; 10; 11] можна виділити два підходи до розкриття терміна «концентрація банківського капіталу».

Один з них міститься у визначенні поняття концентрації суб'єктів господарювання, яке викладене в Законі України «Про захист економічної конкуренції» [12]. Згідно зі статтею 2 концентрацією визнається:

а) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;

б) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання;

в) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який упродовж тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність, але при цьому таке створення не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;

г) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управлінні часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Даний підхід заснований на тому, що концентрація капіталу в банківській сфері є результатом перерозподілу капіталу між банками в рамках існуючої його величини в масштабах всієї банківської системи країни. Такий перерозподіл банківського капіталу пов'язаний з приєднанням капіталу одних банків до капіталу інших банків (поглинання), або капітал вже існуючого банку переходить у власність нового банку (злиття). У результаті цього процесу збільшується розмір капіталу, який сконцентрований у розпорядженні банку, що утворився в результаті вищеописаних процесів, зростає частка капіталу банку в сукупному капіталі банківської системи. Відповідно, це дозволяє посилити позиції окремого банку на ринку банківських послуг.

Згідно з іншим підходом концентрація капіталу є результатом збільшення власного капіталу. Водночас, у даному випадку, по-перше, не враховується, що концентрація банківського капіталу може мати місце лише тоді, коли окремі банки збільшують розмір власного капіталу більш високими темпами, ніж середні темпи зростання по банківській системі, в результаті чого ринкові позиції одних банків посилюються, а інших, навпаки, слабшають. По-друге, не враховується можливість укрупнення банків за рахунок злиттів та поглинань.

З позицій економічної науки концентрація капіталу розглядається як своєрідна форма підтримки банків з метою запобігання їх банкрутству та забезпечення ефективності діяльності [3, с. 120].

Так, С. В. Мочерний розглядає концентрацію банківського капіталу з точки зору поліекономії як «збільшення розмірів банківського капіталу в процесі його нагромадження за рахунок капіталізації частини прибутку» [10, с. 60], водночас, не розкриваючи його зв'язку з поняттям централізації капіталу.

Є. Ф. Жуков стверджує, що «концентрація банківського капіталу виражається у збільшенні не тільки загальної суми банківських ресурсів, а й ресурсів, що припадають на кожен банк» [9, с. 10 – 12]. На нашу думку, недоліком такого визначення є ототожнення понять «капітал» і «ресурси».

У словнику А. Азріліяна запропоновано поняття «концентрація банків», яке тлумачиться як «зосередження кредитних ресурсів та операцій у великих та найбільших банках з метою забезпечення зростання фінансового капіталу і збагачення фінансової олігархії» [7, с. 271].

Водночас автор не враховує, що поняття «концентрація банків» є ширшим, ніж поняття «концентрація банківського капіталу», концентрація банків знаходить своє відображення у збільшенні розмірів банківських установ, і, відповідно, у збільшенні частки великих банківських установ в їх загальній кількості, у той час як концентрація банківського капіталу передбачає збільшення індивідуальних капіталів у результаті інвестування частини прибутку у виробництво, та виступає формою концентрації банків. Крім того, «концентрація банків» необґрунтовано зводиться до великих і найбільших банків і оминає малі та середні.

Вважаємо, що при з'ясуванні сутності концентрації капіталу банків слід виходити з того, що поняття концентрації капіталу тісно пов'язано з поняттям консолідації. При цьому взаємопов'язаними складовими елементами консолідації капіталу є саме концентрація та централізація, що наочно демонструє *рис. 1*.

З *рис. 1* видно, що концентрація та централізація капіталу не є тотожними процесами. Збільшення розмірів банківського капіталу може бути забезпечено за рахунок певних дій, вжитих на рівні окремих банків. Принципова відмінність між концентрацією та централізацією капіталу полягає у джерелі збільшення капіталу. Так, при концентрації капіталу, джерелом збільшення капіталу є додана вартість, а при централізації капіталу – джерелом виступають вже існуючі капітали. Процеси концентрації та централізації капіталу взаємопов'язані, оскільки концентрація капіталу

виступає як основа залучення капіталів та їх централізації, а централізація – прискорює процес концентрації капіталу.

Необхідно зазначити, що процеси концентрації та централізації банківського капіталу можуть відбуватися як на національному, так і на міжнародному рівнях, що за умови інтернаціоналізації фінансових ринків призводить до появи транснаціональних банків – міжнародних банківських монополій, що досягли такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який завдяки зрощуванню з промисловими монополіями дає змогу їм брати реальну участь в економічному розподілі світового ринку позичкових капіталів та кредитно-фінансових послуг [3, с. 121].

І. М. Вядрова вважає, що економічно виправданими шляхами концентрації банківського капіталу на сучасному етапі є створення банківських об'єднань, корпорацій, банківських і фінансових холдингових груп, злиття банків з високоякісними активами та приєднання малоприбуткових банків до фінансово стабільних. Автор вважає, що з метою забезпечення необхідного рівня концентрації банківського капіталу, стійкості банківської системи, реалізації пріоритетних інвестиційно-виробничих програм, захисту інтересів кредиторів і вкладників Національний банк України повинен мати право на примусову реорганізацію комерційних банків шляхом злиття або приєднання банків [13, с. 18].

Сьогодні у світі наявна велика кількість різноманітних міжбанківських об'єднань. Їх утворення базується як на добровільному об'єднанні самостійних банків, так і на правах власності контролю й централізованого управління, прямого підпорядкування та залежності. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» банківські установи мають право створювати банківські об'єднання таких типів: банківська корпорація; банківська холдингова група; фінансова холдингова група. Особливістю є тільки те, що банки можуть бути учасниками лише одного банківського об'єднання [14].

На відміну від банківської холдингової групи фінансова холдингова група має значно більші можливості, оскільки

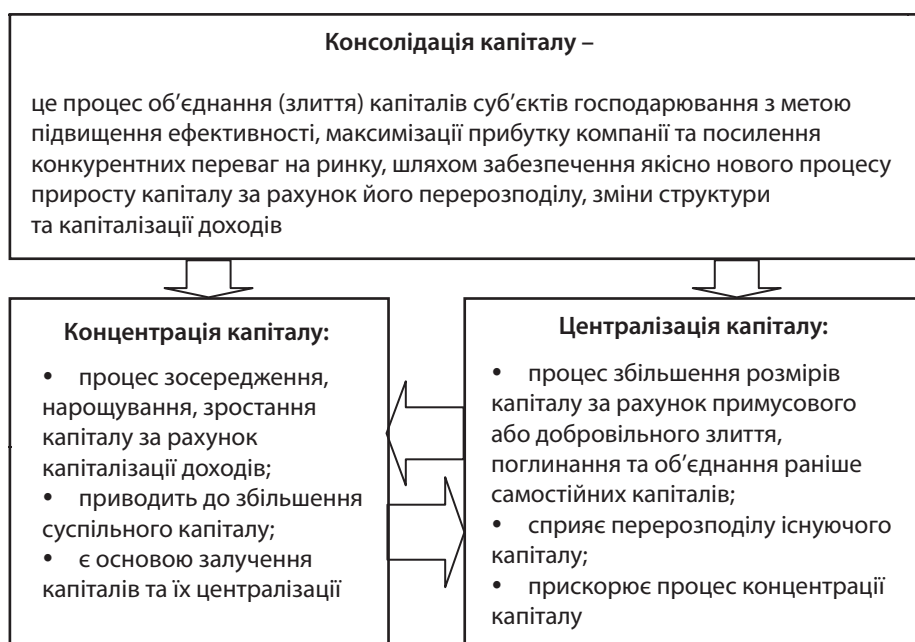


Рис. 1 Взаємозв'язок консолідації, концентрації та централізації капіталу

Джерело: складено на основі [11, с. 39].

ки в її створенні, крім банків, можуть брати участь різні фінансово-кредитні установи.

Сьогодні для банківських злиттів характерні національні особливості, пов'язані з домінуванням на ринку банків під контролем іноземного капіталу, відсутність необхідної для прийняття рішень інформації, залежність від позикового фінансування, проведення угод в інтересах власників або менеджерів [15].

Для України характерна тенденція до скорочення кількості банків – юридичних осіб. Зокрема, за 1992 – 2005 рр. функціонування банківської системи України свою діяльність припинили 112 банків [16], а з 2006 р. прослідковуються такі тенденції (табл. 1).

крема такі, як відсутність зростання банківської системи, очікування девальвації національної валюти і відсутність зростання економіки загалом, а також внутрішні проблеми материнських банків, пов'язані з тим, що з 2014 р. починається новий етап впровадження рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду. Згідно з новими вимогами потреба в капіталі західних банків збільшиться, а резерви під ризикові активи зростуть.

Реальним варіантом збільшення капіталізації є укрупнення банків. Водночас від злиття кількох малих чи середніх банків капітал банківської системи загалом не збільшиться, а у разі невдало обраної стратегії розвитку укрупненого

Таблиця 1

Динаміка кількості банків, які діяли в Україні, у 2006 – 2014 рр.

| Показник | Станом на 01.01. | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------|------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Кількість банків, які мають ліцензію на здійснення банківських операцій | 165 | 170 | 175 | 184 | 182 | 176 | 176 | 176 | 180 |
| з них з іноземним капіталом | 23 | 35 | 47 | 53 | 51 | 55 | 53 | 53 | 49 |
| у тому числі зі 100% іноземним капіталом | 9 | 13 | 17 | 17 | 18 | 20 | 22 | 22 | 19 |
| Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, % | 19,5 | 27,6 | 35,0 | 36,7 | 35,8 | 40,6 | 41,9 | 39,5 | 34,0 |
| Кількість банків, виключених з Державного реєстру | 1 | 6 | 1 | 7 | 6 | 6 | 0 | 26 | 2 |
| Кількість банків, що перебувають у стадії ліквідації | 20 | 19 | 19 | 13 | 14 | 18 | 21 | 22 | 23 |

Джерело: складено на основі [16].

На 01.01.2014 р. в Україні ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 180 банків, у стані ліквідації перебуває 23 банка, з них 22 банка ліквідуються за рішеннями НБУ, 1 – за рішеннями господарських (арбітражних) судів [16].

Як видно з табл. 1, упродовж 2006 – 2014 рр. (8 років) кількість діючих банківських установ збільшилася на 15, тобто продовжується екстенсивний характер зростання банківської системи України. Упродовж 2009 – 2010 рр. (2 роки) спостерігається зменшення кількості банківських установ на 8, що можна пояснити впливом фінансово-економічної кризи, яка розпочалася у другій половині 2008 року.

Динаміка присутності іноземного капіталу в банківському секторі України впродовж 2006 – 2010 рр. характеризувалась сталою тенденцією до зростання. На кінець 2013 р. банки з іноземним капіталом зайняли певну нішу на ринку, однак в сучасних умовах існує тенденція до зменшення їх кількості (з 22 до 19), тому слід визначити, що іноземні кредитні інститути покидають банківський ринок України.

В умовах, що склалися сьогодні, надзвичайно важливим є врахування причин виходу іноземних банків з банківської системи України. Так, з початку 2013 р. з України вийшли шість банків з іноземним капіталом, а саме – німецький Commerzbank, чеський PPF Credit, шведські SEB і Swedbank, французька Societe Generale, австрійська група Erste. Це, у свою чергу, впливає на економічне середовище загалом і на зниження рівня якості банківських послуг.

Основними причинами виходу іноземних банків вважаються насамперед внутрішні проблеми України, зо-

банку можуть постраждати значно більше кредиторів, ніж у разі банкрутства малого банку.

Через диспропорції у територіальному розміщенні банківських установ розвиток банківської системи сьогодні значною мірою залежить від розвитку регіонів з найбільшою концентрацією банків. Банківська система України характеризується високим рівнем концентрації капіталу саме у Києві і в індустріально-розвинених областях. Концентрація капіталу призводить не лише до збільшення частки активних операцій у найбільших банках, а й до концентрації прибутку, що, безсумнівно, впливає на послаблення конкуренції у частині її зменшення.

Водночас концентрація активів і капіталу в найбільших банках супроводжується їхньою експансією в регіони. Відкриття філій у регіонах частково нівелює територіальну нерівномірність розміщення банківської мережі. Структура банківської системи на регіональному рівні дедалі більшою мірою визначається становищем філій провідних банків інших регіонів. При цьому, що менше в регіоні місцевих банків, то активнішою в даних регіонах є присутність філій банків інших регіонів. Наслідком цього є зниження конкурентоспроможності та монополізація ринку найбільшими банками.

Таким чином, необхідно шукати шляхи збільшення капіталу. На даному етапі розвитку банківської системи підвищення рівня концентрації капіталу банків можна досягти за рахунок таких основних джерел: капіталізація прибутку банку; залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих і привілейованих

акцій; залучення коштів на умовах субординованого боргу; злиття та об'єднання комерційних банків. Ефективність таких джерел залежить від державної політики щодо законодавчого забезпечення капіталізації банківської системи; удосконалення системи оподаткування; удосконалення і нормативного врегулювання процедури злиття та приєднання банків; відновлення довіри до банків з боку населення; максимального залучення коштів, що перебувають поза банківською системою тощо.

ВИСНОВКИ

Таким чином, аналіз процесів концентрації та централізації банківського капіталу допомагає визначити характерні тенденції та низку специфічних особливостей, що відображають конкретні умови банківської діяльності в Україні. До характерних тенденцій слід віднести значне скорочення числа банківських установ, активізацію трансформованої централізації капіталів, інтенсифікацію процесів консолідації банківського капіталу загалом. Специфічні ж національні особливості консолідаційних банківських процесів пов'язані із залученням іноземного банківського капіталу, залежності діяльності вітчизняних банків від позикового фінансування тощо. Банківська система України характеризується високим рівнем концентрації капіталу в окремих регіонах і насамперед у Києві. Сьогоднішня економічна ситуація в країні, на нашу думку, якраз і є об'єктивною економічною потребою, що має спонукати банки до активізації процесів консолідації банків з метою уникнення ризику банкрутства та повернення довіри вкладників. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кизим Н. А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира : монография / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов // Концентрация экономики и ее оценка. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – С. 7 – 10.
2. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : навчальний посібник для вузів / Шамова І. В. // Концентрація та централізація банківського капіталу. – Київ : КНЕУ, 2001. – С. 150 – 155.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – С. 100 – 121.
4. Міщенко В. Проблеми капіталізації та консолідації банківської системи України / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 8. – С. 2 – 7.
5. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1998. – С. 344.
6. Коваленко В. В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення : монографія / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина // Сучасний рівень капіталізації та концентрації банків України – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010 – С. 97 – 64.
7. Большой экономический словарь / Под ред А. Н. Азрилияна. – 3-е изд. – М. : Институт новой экономики, 1998 – С. 271.
8. Градов А. П. Национальная экономика / А. П. Градов. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.
9. Жуков Е. Ф. Банки и банковские операции : учебник для ВУЗов / Е. Ф. Жуков. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997 – С. 10 – 15.
10. Мочерний С. В. Банківська система України / С. В. Мочерний, Л. С. Тришак. – Львів : Тріада плюс, 2004 – С. 60.
11. Лагутіна К. Фінансовий механізм концентрації корпоративного капіталу / К. Лагутіна // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 6. – С. 38 – 47.
12. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III станом на 15.01.2011 р. // Верховна

Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>

13. Вядрова І. М. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / І. М. Вядрова / Українська академія банківської справи. – Суми, 2001. – С. 18.

14. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III станом на 04.02.2011 р. // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>

15. Чурило П. Наслідки процесів злиттів та поглинань в банківській системі України / П. Чурило // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 44 – 47.

16. Бюлетень НБУ. – 2011. – № 2.

REFERENCES

- Bolshoy ekonomicheskiy slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomii, 1998.
- Biuletен NBU*, no. 2 (2011).
- Churylo, P. "Naslidky protsesiv zlyttiv ta pohlynan v bankivskii systemi Ukrainy" [The effects of mergers and acquisitions in the banking system of Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 21 (2009): 44-47.
- Gradov, A. P. *Natsionalnaia ekonomika* [National economy]. St. Petersburg: Piter, 2005.
- Kovalenko, V. V., and Cherkashyna, K. F. "Kapitalizatsiia bankiv: metody otsiniuvannia ta napriamky pidvyshchennia" [Capitalization of banks: assessment methods and ways of raising]. In *Suchasnyi riven kapitalizatsii ta kontsentratsii bankiv Ukrainy*, 97-164. Sumy: UABS NBU, 2010.
- Kizim, N. A., and Gorbatov, V. M. "Kontsentratsiia ekonomiki i konkurentosposobnost stran mira" [Concentration of the economy and the competitiveness of countries]. In *Kontsentratsiia ekonomiki i ee otsenka*, 7-10. Kharkiv: INZhEK, 2005.
- Lahutina, K. "Finansovyi mekhanizm kontsentratsii korporativnoho kapitalu" [Financial mechanism of concentration of corporate capital]. *Visnyk KNTEU*, no. 6 (2009): 38-47.
- [Legal Act of Ukraine] (2001). <http://portal.rada.gov.ua/>
- [Legal Act of Ukraine] (2000). <http://portal.rada.gov.ua/>
- Mochernyi, S. V., and Tryshak, L. S. *Bankivska systema Ukrainy* [The banking system of Ukraine]. Lviv: Triada plus, 2004.
- Mishchenko, V. "Problemy kapitalizatsii ta konsolidatsii bankivskoi systemy Ukrainy" [Issues of capitalization and consolidation of the banking system of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 8 (2008): 2-7.
- Ozhegov, S. I., and Shvedova, N. Yu. *Tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Dictionary of Russian language]. Moscow: Azbukovnik, 1998.
- Porter, M. *Mezhdunarodnaia konkurentsiiia* [International competition]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 1993.
- Shamova, I. V. "Kontsentratsiia ta tsentralizatsiia bankivskoho kapitalu" [The concentration and centralization of bank capital]. In *Hroshovo-kredytni systemy zarubizhnykh krain*, 150-155. Kyiv: KNEU, 2001.
- Viadrova, I. M. "Reorhanizatsiia ta restrukturyzatsiia komertsiinykh bankiv" [Reorganization and restructuring of commercial banks]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.04.01*, 2001.
- Zhukov, E. F. *Banki i bankovskie operatsii* [Banks and banking]. Moscow: Banki i birzhi; YuNITI, 1997.

ОЦІНКА ІНДИКАТОРІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКОВОЇ СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2014 СУТОРМІНА К. М.

УДК 336.71(477)

Суторміна К. М. Оцінка індикаторів концентрації ринкової структури банківської системи України

У сучасних умовах актуальною проблемою є формування оптимальної структури банківської системи. А це вимагає від керівництва банків швидкого реагування на зміни та здійснення якісних перетворень у своїй діяльності. Можливість виникнення монополій на банківському ринку як результату процесу взаємодії та суперництва банків обґрунтовує важливість та актуальність дослідження концентрації. Мета статті полягає в оцінці рівня концентрації банківської системи та тенденцій процесу концентрації у 2004 – 2013 рр. У статті проведено аналіз індексів концентрації: індекс Херфіндала – Хіршмана, індекс концентрації, загальний індекс галузевої концентрації. Розглянуто підходи науковців до оцінки концентрації банківської системи. Для стабільної ситуації на банківському ринку повинна бути обмежена кількість банків, що дасть їм можливість для зменшення витрат на розміщення активів та для диверсифікації. Тому концентрація банківського капіталу повинна розглядатись як один з пріоритетних напрямів розвитку банківської системи. У подальшому дослідження є перспективним, з огляду на те, що його проблематика є достатньо новою. Зокрема, це встановлення оптимальних меж концентрації банківського капіталу з метою визначення процесів концентрації на співвідношення прибутковості та ризиковості банківської діяльності.

Ключові слова: концентрація банківської системи, індекс Херфіндала – Хіршмана, індекс концентрації, загальний індекс галузевої концентрації.

Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Суторміна Катерина Миколаївна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: katyadek@mail.ru

УДК 336.71(477)

Суторміна Е. Н. Оценка индикаторов концентрации рыночной структуры банковской системы Украины

В современных условиях актуальной проблемой является формирование оптимальной структуры банковской системы. А это требует от руководства банков быстро реагировать на изменения и осуществлять качественные преобразования в своей деятельности. Возможность возникновения монополий на банковском рынке как результата процесса взаимодействия и соперничества банков обосновывает важность и актуальность исследования концентрации. Цель статьи заключается в оценке уровня концентрации банковской системы и тенденции процесса концентрации в 2004 – 2013 гг. В статье проведен анализ индексов концентрации: индекс Херфиндала – Хиршмана, индекс концентрации, общий индекс отраслевой концентрации. Рассмотрены подходы ученых к оценке концентрации банковской системы. Для стабильной ситуации на банковском рынке должно быть ограниченное количество банков, что даст им возможность для уменьшения затрат на размещение активов и для диверсификации. Поэтому концентрация банковского капитала должна рассматриваться как одно из приоритетных направлений развития банковской системы. В дальнейшем исследование является перспективным, учитывая то, что его проблематика достаточно нова. В частности, это установление оптимальных границ концентрации банковского капитала с целью определения процессов концентрации на соотношение доходности и риска банковской деятельности.

Ключевые слова: концентрация банковской системы, индекс Херфиндала – Хиршмана, индекс концентрации, общий индекс отраслевой концентрации.

Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Суторміна Катерина Николаевна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: katyadek@mail.ru

UDC 336.71(477)

Sutormina Kateryna M. Evaluation of Indicators of the Market Structure Concentration of Ukraine's Banking System

In modern conditions, the actual problem is the formation of the optimal structure of the banking system. This requires management to react quickly to changes and implement qualitative changes in their operations. Possibility of a monopoly in the banking market as a result of the interaction of banks and competition justifies the importance and relevance of concentration research. The purpose of the article is to assess the level of concentration of the banking system and the process of concentration trends in 2004 – 2013. The article analyzes the concentration indices: the Herfindahl – Hirschman concentration index, the overall index of industry concentration. Scientists' approaches to the evaluation of concentration of the banking system were examined. For a stable situation in the banking market there should be a limited number of banks that will give them the opportunity to reduce the cost of asset allocation and diversification. Therefore, the concentration of bank capital should be considered as one of the priority directions of development of the banking system. In future research is promising, given that it is fairly new problems. In particular, the establishment of optimal borders of banking capital concentration in order to determine the ratio of the concentration processes of risk and return of banking activities.

Key words: the concentration of the banking system, the Herfindahl – Hirschman concentration index, the overall index of industry concentration.

Pic.: 5. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Sutormina Kateryna M. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: katyadek@mail.ru

У банківській системі відбуваються структурні зміни, пов'язані з глобалізацією, розвитком інформаційних технологій, скасуванням багатьох обмежень на міжнародний рух капіталу та лібералізацією національних ринків. Тому в сучасних умовах актуальною проблемою є формування оптимальної структури банківської системи, відповідно до цих змін. Це вимагає від керівництва банків оперативного реагувати на зміни та впроваджувати якісні перетворення у своїй діяльності.

Можливість виникнення монополій на банківському ринку як результату процесу взаємодії та суперництва банків обґрунтовує важливість та актуальність дослідження концентрації.

Дослідженню засад розвитку і посилення процесів концентрації банківської системи присвятили свої наукові праці такі вчені-економісти: М. Алексеєнко, А. Анісомова, Е. Бернштам, В. Брітченка, А. Верніков, В. Геєць, Р. Гриценко, У. Грудзевич, О. Дзюблюк, Н. Корецька, А. Лузанов,

М. Люзняк, В. Міщенко, Е. Прусс, М. Савлук, В. Сухотеплий та інші. Проте ряд питань, пов'язаних з оцінкою зміни структури банківської системи під впливом процесів концентрації, розв'язання яких має важливе наукове і практичне значення, є опрацьованими недостатньо.

Метою статті є оцінка рівня концентрації банківської системи та тенденцій процесу концентрації у 2004 – 2013 рр.

Для аналізу концентрації найчастіше використовують такі показники: індекс Херфіндаля – Хіршмана, індекс концентрації, загальний індекс галузевої концентрації.

Індекс Херфіндаля – Хіршмана є сумою квадратів ринкових часток усіх банків, причому більше значення індексу означатиме більш концентрований ринок (менше конкуренції та більше ризиків для клієнтів) [1, с. 197 – 198]. Вважається, що ринок є низькоконцентрованим, якщо значення індексу Херфіндаля – Хіршмана є меншим 0,1; помірно концентрованим, якщо $0,1 < HHI < 0,18$; висококонцентрованим, якщо $HHI > 0,18$.

Індекс Херфіндаля – Хіршмана є вихідною точкою відліку для інших показників концентрації. Його називають індексом з повною інформацією (*full information index*), оскільки він враховує особливості розподілу розмірів фінансово-кредитних структур. Індекс Херфіндаля – Хіршмана найчастіше використовується в банківському нагляді з метою оцінки рівня концентрації та конкуренції банків, а також для аналізу структури банківського ринку [2, с. 100 – 101].

«Індекс Херфіндаля – Хіршмана чутливий до нерівномірності розподілу ринкових часток та одночасно нечутливий до змін кількості банків за наявності великої їх кількості на ринку і до впливу малих банків. Зазначені властивості визначають його придатність до практичного використання в сучасних умовах розвитку для формування оптимальної, конкурентної та ефективної структури вітчизняної банківської системи», – визначає Жердецька Л. В. [3].

М. Остролюцький та Т. Мельник зазначають, що «Індекс концентрації дозволяє враховувати концентрацію ринку за найбільшими банками, при цьому ігноруючи

результати діяльності малих та середніх учасників ринку. Якщо значення даного індексу знаходиться у межах $70\% < CR < 100\%$, ринок характеризується високим ступенем концентрації; якщо $45\% < CR < 70\%$, ринок характеризується як помірно концентрований; якщо $CR < 45\%$, ринок є низько концентрованим» [4, с. 36].

Краснова І. В. і Нікітін А. В. визначають: «Загальний індекс галузевої концентрації поєднує риси індексу концентрації і Херфіндаля – Хіршмана та дозволяє оцінити співвідношення між коливанням ринкових часток та абсолютною значимістю частки найбільшого банку» [5, с. 36].

Застосуємо зазначені показники концентрації для аналізу ринкової структури вітчизняної банківської системи в розрізі власного капіталу, активів та зобов'язань (табл. 1 – табл. 3).

Проаналізувавши дані табл. 1, можна зробити висновок, що банківський ринок є неконцентрований, виходячи з того, що індекс Херфіндаля – Хіршмана є стабільно меншим 0,1.

Акцентуємо увагу не тільки на значенні концентрації, а й на динаміці індексу. У докризовий період 2004 – 2007 рр. рівень концентрації за індексом Херфіндаля – Хіршмана за активами та зобов'язаннями поступово знижується (рис. 1). Це зумовлено неефективним розподілом фінансових ресурсів.

Поява нових вітчизняних гравців у 2013 р. сприяла збільшенню рівня концентрації за всіма показниками.

За капіталом значення індексу зростає під впливом капіталізації вітчизняної банківської системи за рахунок активного входження іноземного капіталу. Стрімке збільшення індексу у 2006 р. за капіталом, на наш погляд, спричинене значною кількістю здійснених угод злиття та поглинання. Так, угоди були придбані наступні банки: Укрсоцбанк (покупець *Banca Intensa*), Індустріально-експортний Банк Індекс Банк (*Credit Agricole*), Райффайзен банк Україна (ОТР *Banka Slovenko*), Престиж (*Erste Bank*), НРБ-Україна (Сбербанк), Мрія (*VTB (Vneshtorg-Bank)*), Універсальний (*EFG Eurobank*), Агробанк (*PPF Group*).

Зниження індексу Херфіндаля – Хіршмана станом на 01.01.2013 р. пов'язане з підвищенням вимог щодо мі-

Таблиця 1

Динаміка індексу Херфіндаля – Хіршмана (HHI) по банківській системі України

| Рік | Показник | | | Кількість діючих банків |
|------------|-------------|-------------------|--------------|-------------------------|
| | за активами | за зобов'язаннями | за капіталом | |
| 01.01.2005 | 0,0394 | 0,042 | 0,0264 | 160 |
| 01.01.2006 | 0,0389 | 0,0408 | 0,0271 | 163 |
| 01.01.2007 | 0,0373 | 0,0274 | 0,0372 | 169 |
| 01.01.2008 | 0,0257 | 0,0358 | 0,0249 | 173 |
| 01.01.2009 | 0,0354 | 0,0361 | 0,0378 | 182 |
| 01.01.2010 | 0,0375 | 0,0372 | 0,0492 | 179 |
| 01.01.2011 | 0,0407 | 0,0408 | 0,0477 | 175 |
| 01.01.2012 | 0,0426 | 0,0428 | 0,0484 | 175 |
| 01.01.2013 | 0,047 | 0,0484 | 0,0448 | 175 |
| 01.01.2014 | 0,0517 | 0,0546 | 0,0464 | 180 |

Джерело: розраховано автором на основі даних Річного звіту про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

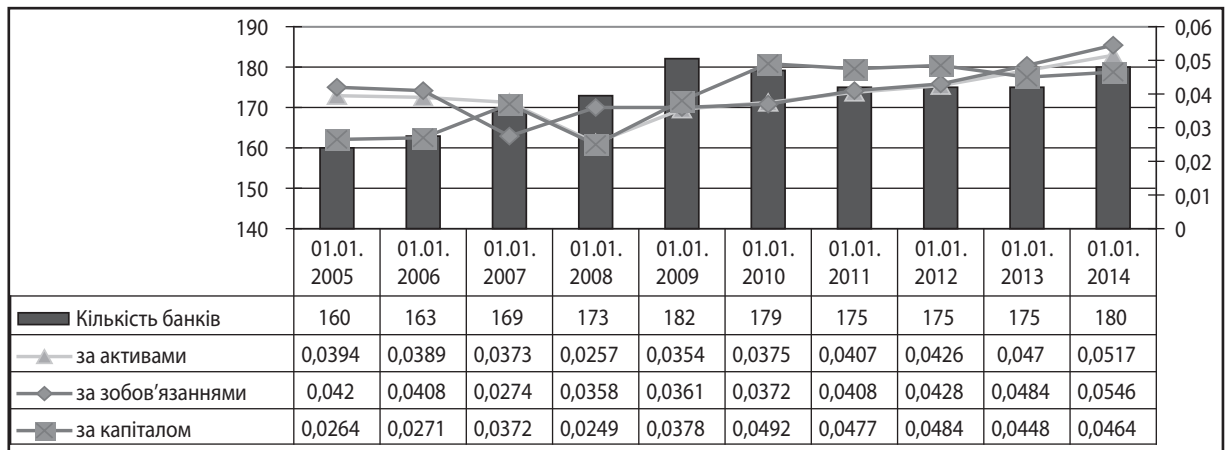


Рис. 1. Індекс Херфіндаля – Хіршмана (HHI) по банківській системі України у 2005-2014 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних Річного звіту про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

німальних розмірів статутного капіталу банку до 120 млн. грн. [7]. Протягом 2009 – 2013 р. спостерігається тенденція зменшення кількості діючих банків, при цьому обсяг капіталу збільшується. Банківська система України дуже сильно фрагментована.

Найчастіше для оцінки ринкової концентрації використовується коефіцієнт концентрації, який являє собою сукупність ринкових часток трьох (CR3), п'яти (CR5) і десяти (CR10) провідних банків.

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що протягом періоду дослідження концентрація вітчизняного ринку банківських послуг зростала, але значення показників демонструють, що ринок банківських послуг України є неконцентрованим та фрагментарним.

Значення індексу концентрації для 3-х банків за обсягом капіталу у 2012 р. становило 31,88%, а у 2013 р. – 30,55, що є досить високим з точки зору теорії охоплення ринку (рис. 2) і доводить важливість системних банків для вітчизняної банківської ситсеми.

Узагальнення значення показників концентрації за наведеними показниками дозволяє зробити висновок, що

банком-лідером є ПАТ «Приватбанк», який домінує протягом всього періоду дослідження за всіма показниками. Зокрема, станом на 01.01.2014 р. значення показників ПАТ «ПриватБанк» перевищувало обсяги активів останнього банку I-ї групи (ПАТ «Укргазбанк») у 9 разів, обсяги зобов'язань – у 10 разів та обсяги капіталу – у 4,5 рази.

Протягом останнього періоду серед найбільших конкурентів слід виокремити державні банки, які посіли свої позиції після кризи за рахунок державної підтримки (капіталізації), що підвищило довіру з боку населення до банків, які віддали перевагу збереженню коштів саме цих банків.

Як правило, внаслідок розгортання економічної кризи 2008 р., яка значною мірою далася взнаки у банківській системі України, повинна була відбутись концентрація українського банківського ринку та посилення позицій банків-лідерів, але цьому суперечать отримані результати.

За розрахованим індексом концентрації, десяти банкам першої групи належить 50% вітчизняного ринку. Зростання даного індексу відбулось з 2008 р., коли розгорнулася фінансова криза. Це спричинило недовіру вкладників і зумовило перерозподіл ринку, у першу чергу, у сегменті депозитів до більш великих кредитних установ.

Таблиця 2

Динаміка індексу концентрації трьох найбільших банків України (CR3) на окремих сегментах банківського ринку України у 2005 – 2014 рр.

| Рік | Показник | | | Кількість діючих банків | Кількість банків у I групі |
|------------|-------------|-------------------|--------------|-------------------------|----------------------------|
| | за активами | за зобов'язаннями | за капіталом | | |
| 01.01.2005 | 27,67% | 28,67% | 21,36% | 160 | 10 |
| 01.01.2006 | 26,14% | 26,81% | 21,16% | 163 | 12 |
| 01.01.2007 | 24,68% | 19,96% | 24,66% | 169 | 15 |
| 01.01.2008 | 22,96% | 23,53% | 13,58% | 173 | 17 |
| 01.01.2009 | 21,95% | 21,34% | 26,07% | 182 | 18 |
| 01.01.2010 | 23,26% | 21,99% | 31,21% | 179 | 18 |
| 01.01.2011 | 26,07% | 24,82% | 31,45% | 175 | 17 |
| 01.01.2012 | 27,90% | 26,93% | 33,52% | 175 | 17 |
| 01.01.2013 | 30,72% | 30,52% | 31,88% | 175 | 15 |
| 01.01.2014 | 32,28% | 32,58% | 30,55% | 180 | 15 |

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних Річного звіту про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

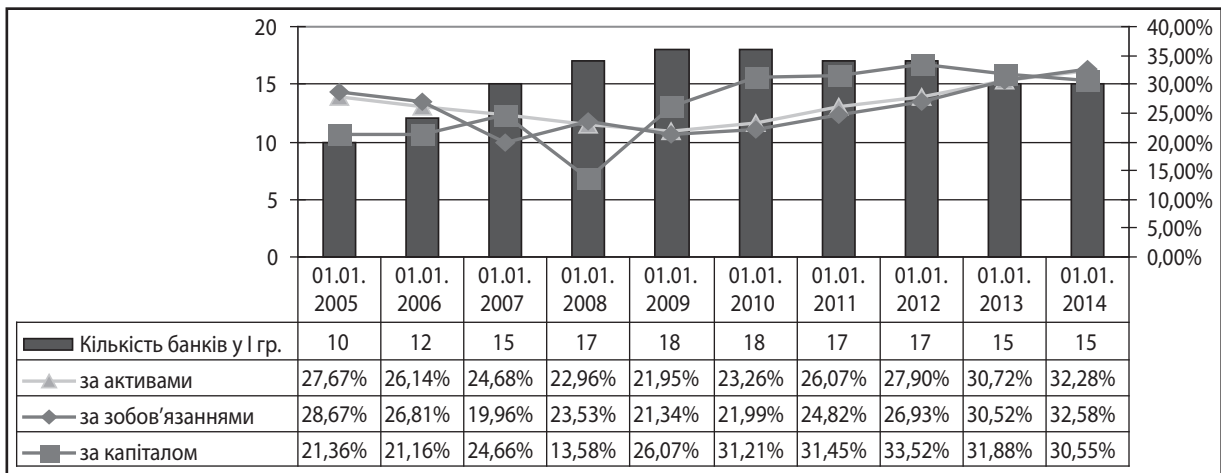


Рис. 2. Індекс концентрації трьох найбільших банків України (CR3) на окремих сегментах банківського ринку України у 2005 – 2014 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних Річного звіту про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Таблиця 3

Динаміка індексу концентрації п'яти та десяти найбільших банків України (CR5, CR10) у 2004 – 2013 рр.

| Рік | Показник | | | | | | Кількість діючих банків | Кількість банків у І групі |
|------|----------------|-------|----------------------|-------|-----------------|-------|-------------------------|----------------------------|
| | за активами, % | | за зобов'язаннями, % | | за капіталом, % | | | |
| | CR5 | CR10 | CR5 | CR10 | CR5 | CR10 | | |
| 2004 | 37,16 | 53,11 | 38,24 | 54,94 | 30,33 | 41,58 | 160 | 10 |
| 2005 | 36,17 | 53,75 | 37,14 | 55,17 | 28,92 | 43,17 | 163 | 12 |
| 2006 | 35,34 | 52,39 | 27,97 | 43,85 | 35,32 | 52,36 | 169 | 15 |
| 2007 | 32,89 | 49,43 | 33,74 | 50,75 | 22,48 | 37,17 | 173 | 17 |
| 2008 | 33,33 | 52,04 | 33,16 | 52,81 | 34,50 | 46,78 | 182 | 18 |
| 2009 | 34,75 | 53,18 | 33,96 | 55,59 | 39,71 | 56,85 | 179 | 18 |
| 2010 | 36,81 | 53,86 | 36,00 | 53,23 | 39,19 | 54,29 | 175 | 17 |
| 2011 | 36,58 | 52,80 | 35,66 | 52,62 | 41,93 | 53,83 | 175 | 17 |
| 2012 | 38,62 | 52,71 | 38,61 | 52,80 | 38,71 | 52,20 | 175 | 15 |
| 2013 | 40,01 | 54,27 | 40,71 | 55,07 | 36,03 | 49,74 | 180 | 15 |

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних Річного звіту про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Концентрації обсягу капіталу в 5-ти та 10-ти банківських установах України у 2006 р. складала 22,48% і 37,17%, то у 2013 р. їх частка становила відповідно 36,03% і 49,74% (рис. 3, рис. 4).

Значення індексу концентрації для 3-х банків-лідерів за зобов'язаннями у 2013 р. становило 32,58%; для 5-ти банків – 40,71%; для 10-ти банків – 55,07%. Така ситуація характеризувалася зміною часток банків за обсягом активів та їх зміною в рейтингу українських банків.

При аналізі індексів концентрації за період 2005 – 2014 рр. було виявлено, що на 10 найбільших банків (ПриватБанк, Ощадбанк, Укресімбанк, Дельта банк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Промінвестбанк, Сбербанк Росії, Перший український міжнародний банк і банк «Надра») припадає більше 50% активів, зобов'язань та капіталу вітчизняної банківської системи (див. рис. 4). Відповідно можна зробити висновок про перенасиченість ринку банками та наявність об'єктивних підстав для консолідації банків.

Значення індексів концентрації трьох (п'яти) найбільших вітчизняних банків на банківському ринку складає менше 40%, тому такий ринок характеризується низькою концентрацією та наявністю вільної конкуренції; значення індексу концентрації десяти найбільших банків України складає більше 50%, тому такий ринок характеризується помірною концентрацією та монополістичним видом конкуренції [8, с. 19 – 20].

Індекс загальної галузевої концентрації за власним капіталом протягом 2004 – 2013 рр. мав тенденцію до збільшення (рис. 5) і на 1 січня 2014 р. склав 0,1933. Темп зростання індексу загальної галузевої концентрації за активами за період з 2004 по 2013 рр. становить 42,7%.

Індекс загальної галузевої концентрації за зобов'язаннями протягом зазначеного періоду також мав тенденцію до збільшення, але, варто підкреслити, що темп приросту даного показника склав 43,8%, причому частка банка-лідера у зобов'язаннях вітчизняної банківської системи мала темп приросту 56,5%. Відповідно можна зробити

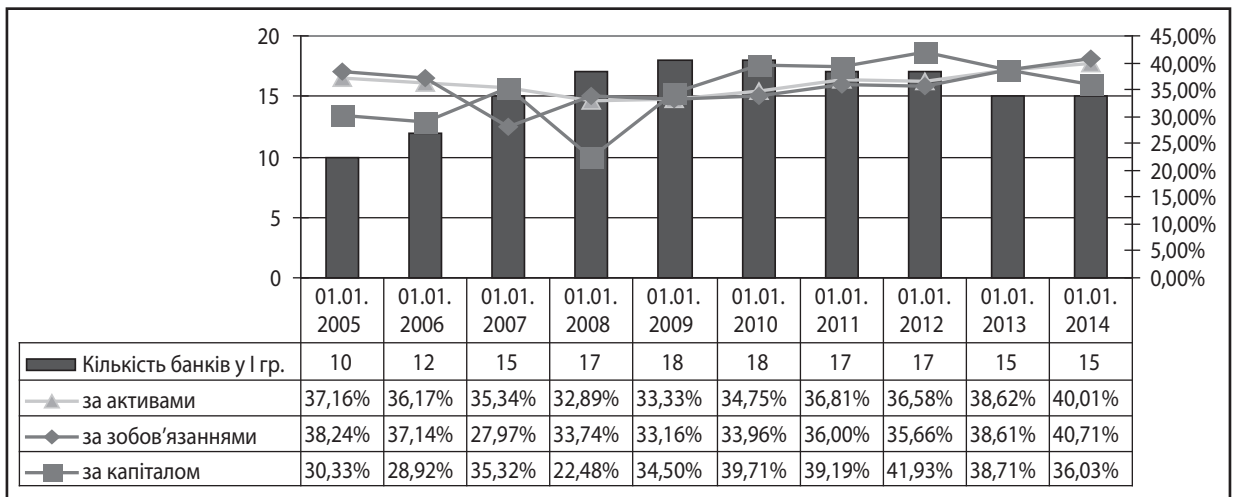


Рис. 3. Індекс концентрації п'яти найбільших банків України (CR5) по банківській системі у 2005 – 2014 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних Річного звіту про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

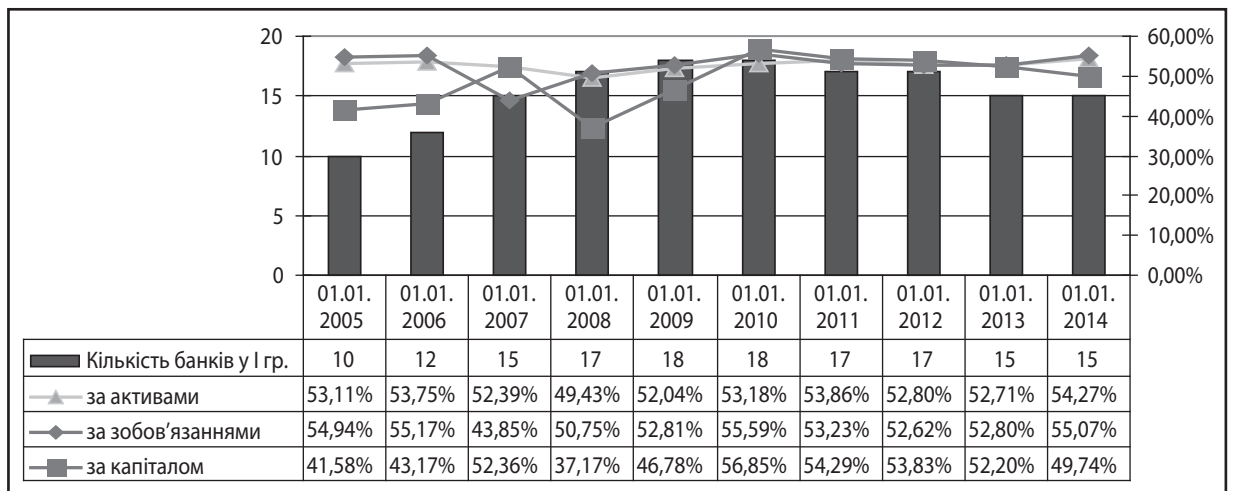


Рис. 4. Індекс концентрації десяти найбільших банків України (CR10) по банківській системі у 2005 – 2014 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних Річного звіту про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

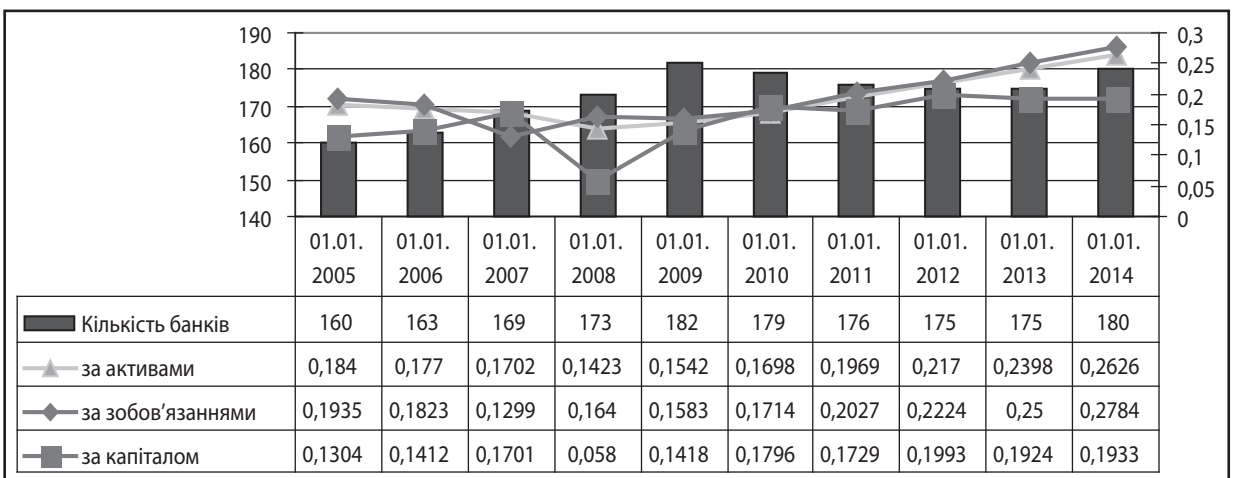


Рис. 5. Загальний індекс галузевої концентрації по банківській системі України у 2005 – 2014 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних Річного звіту про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

висновок, що збільшення концентрації банківської системи відбулось за рахунок посилення позицій банку-лідера.

ВИСНОВКИ

Для стабільної ситуації на банківському ринку повинна бути обмежена кількість банків, що дасть їм можливість для зменшення витрат на розміщення активів і для диверсифікації. Тому концентрація банківського капіталу має розглядатись як один із пріоритетних напрямів розвитку банківської системи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Корецька Н. І. Процес концентрації ринку банківських послуг України: оцінка та стратегії позиціонування // Економічний форум. – Серія «Гроші, фінанси і кредит». – 2014. – № 1. – С. 196 – 204.

2. Реверчук С. К. Концентрація банківського капіталу в Україні: управління і досвід : монографія / С. К. Реверчук, О. Д. Вовчак, Ю. О. Бойко ; за наук. ред. д. е. н., проф. Реверчука С. К. – Львів : Растр-7, 2012. – 192 с.

3. Жердецька Л. В. Вплив ринкової концентрації на процеси ціноутворення в банківському секторі України / Л. В. Жердецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua

4. Остролюцький М. Концентрація банківського сектора: оцінка та аналіз / М. Остролюцький, Т. Мельник // Вісник НБУ. – 2012. – № 5. – С. 35 – 39

5. Нікітін А. В. Стратегічна реорганізація банківської системи України / А. В. Нікітін, І. В. Краснова // Економіка сьогодні: актуальні питання та перспективи : зб. наук. праць. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – № 2. – С. 69 – 79.

6. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України в 2013 році. Інформаційні матеріали. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 року № 2121-III // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page>

8. Бойко Ю. О. Управління концентрацією банківського капіталу в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Ю. О. Бойко / Університет банківської справи НБУ. – Київ, 2012. – 25 с.

REFERENCES

Boiko, Yu. O. "Upravlinnia kontsentratsiieiu bankivskoho kapitalu v Ukraini" [Managing the concentration of banking capital in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2012.

Koretska, N. I. "Protses kontsentratsii rynku bankivskykh posluh Ukrainy: otsinka ta stratehii pozytsionuvannia" [The concentration of banking services market in Ukraine: assessment and positioning strategy]. *Ekonomichniy forum. Seriya «Hroshi, finansy i kredyt»*, no. 1 (2014): 196-204.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page>

Nikitin, A. V., and Krasnova, I. V. "Stratehichna reorhanizatsiia bankivskoi systemy Ukrainy" [Strategic reorganization of the banking system of Ukraine]. *Ekonomika syohodennia: aktualni pytannia ta perspektyvy*, no. 2 (2013): 69-79.

Ostrolutskyi, M., and Melnyk, T. "Kontsentratsiia bankivskoho sektora: otsinka ta analiz" [The concentration of the banking sector: assessment and analysis]. *Visnyk NBU*, no. 5 (2012): 35-39.

"Richnyi zvit pro diialnist bankivskoho nahliadu Ukrainy v 2013 rotsi" [Annual Report on Banking Supervision in Ukraine in 2013]. <http://www.bank.gov.ua>

Reverchuk, S. K., Vovchak, O. D., and Boiko, Yu. O. *Kontsentratsiia bankivskoho kapitalu v Ukraini: upravlinnia i dosvid* [The concentration of banking capital in Ukraine and management experience]. Lviv: Rastr-7, 2012.

Zherdetska, L. V. "Vplyv rynkovoi kontsentratsii na protsesy tsinoutvorennia v bankivskomu sektori Ukrainy" [The impact of market concentration on price formation process in the banking sector of Ukraine]. www.nbu.gov.ua

Науковий керівник – Краснова І. В., кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту банківської діяльності, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦІННІСНО ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ

© 2014 БОНДАРЕНКО О. С.

УДК 658.7

Бондаренко О. С. Передумови впровадження ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах

Метою статті є обґрунтування передумов впровадження ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств. У статті систематизовано моделі управління фінансами підприємств за п'ятьма напрямками, побудовано матрицю порівняння, яка дозволила довести правдивість гіпотези про еволюційну зміну парадигми, на якій має базуватися розробка моделей управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств. Перспектива подальших досліджень полягає у розробці концепції ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств.

Ключові слова: фінансовий потік, логістична система, матриця порівнянь концептуальних підходів.

Рис.: 1. **Бібл.:** 22.

Бондаренко Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну (вул. Немировича-Данченка, 2, Київ, 01011, Україна)

E-mail: e_vedbo@mail.ru

УДК 658.7

UDC 658.7

Бондаренко Е. С. Предпосылки внедрения ценностно ориентированного управления финансовыми потоками в логистических системах
Целью статьи является обоснование предпосылок внедрения ценностно ориентированного управления финансовыми потоками в логистических системах промышленных предприятий. В статье систематизированы современные модели управления финансами предприятий по пяти направлениям, построена матрица сравнения, которая позволила доказать правоту гипотезы об эволюционной смене парадигмы, на которой должна базироваться разработка моделей управления финансовыми потоками в логистических системах промышленных предприятий. Перспектива дальнейших исследований состоит в разработке концепции ценностно ориентированного управления финансовыми потоками в логистических системах промышленных предприятий

Ключевые слова: финансовый поток, логистическая система, матрица сравнений концептуальных подходов.

Рис.: 1. **Библ.:** 22.

Бондаренко Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры финансов, Киевский национальный университет технологий и дизайна (ул. Немировича-Данченко, 2, Киев, 01011, Украина)

E-mail: e_vedbo@mail.ru

Bondarenko Olena S. Background for Introduction of Value-based Management of Financial Flows within Logistics Systems

The aim of the article is to justify the introduction of value-based prerequisites for management of financial flows in logistics systems of industrial enterprises. The article systematized the current models of corporate financial management in five directions, the comparison matrix was constructed, which allowed to prove the legitimacy of evolutionary hypotheses about a paradigm shift, which should be based on the development of models of management of financial flows in logistics systems of industrial enterprises. The prospect of further research is to develop the concept of value-based management of financial flows in logistics systems of industrial enterprises

Key words: cash flow, logistics system, the matrix of comparisons of conceptual approaches.

Pic.: 1. **Bibl.:** 22.

Bondarenko Olena S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Kyiv National University of Technologies and Design (vul. Nemyrovycha-Danchenka, 2, Kyiv, 01011, Ukraine)

E-mail: e_vedbo@mail.ru

В умовах фінансової нестабільності та труднощів у забезпеченні достатнього рівня ліквідності, платоспроможності, прибутковості промислових підприємств виникає необхідність наукового пошуку нових підходів до управління їх фінансами. Одним із шляхів забезпечення цього є розробка моделей, які, з одного боку, забезпечать урахування промисловими підприємствами України особливостей процесів інтеграції, глобалізації, інформатизації, а, з іншого, – визначають першочергову роль фінансових потоків в управлінні логістичними ланцюгами та мережами. Така ситуація вимагає комплексного дослідження логістичного та фінансового аспектів в управлінні господарською діяльністю, а також обґрунтування передумов, що доводять необхідність впровадження ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств.

Останніми роками особливості використання логістичного управління підприємствами висвітлено у працях таких учених, як Аلكема В. Г. [1], Генс Г. В. [2], Колесников С. Н. [3], Новіков С. [4], Плахута Г. А., Решетнікова І. А. [5], Румянцев Н. В. [6], Фролова А. В. [7]. Застосування поточкових під-

ходів до управління фінансовими ресурсами досліджуються Азаренковою Г. М. [8], Баранець Г. В. [9], Виноградовою Е. В. [10], Єрмошкіною О. В. [11], Каламбет С. В., Якимовою А. М. [12], Ситник Г. В. [13]. Окремі аспекти вартісно орієнтованого та ціннісно орієнтованого управління господарською діяльністю виокремлюються в працях Мілінчук О. В. [14], Колос І. В. [15], Коупленда Т., Колера Т., Муррина Дж. [16], Портера Майкла [17], Рамперсада К. Х. [18], Скоробогатової Т. Н. [19], Хана Д., Хунгенберга Х. [20], Раппапорта А. [21]. Незважаючи на ґрунтовність і комплексність наукових досліджень, у працях дослідників не відображено роль управління фінансовими потоками в логістичних системах, не досліджено взаємозв'язок, що виникає між логістичними та фінансовими методами управління поточковими процесами, не розмежовано характер використання ціннісно- і вартісно орієнтованих моделей управління господарською діяльністю.

У зв'язку з цим завдання статті полягають у обґрунтування передумов впровадження ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств на основі виокремлення фінан-

сового та логістичного аспектів у сучасних моделях управління господарською діяльністю.

Основною передумовою впровадження на промислових підприємствах ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах є інтеграція фінансового менеджменту і логістики, про що свідчить активне використання підприємствами сучасних інформаційних технологій, які хоча і використовують логістичні підходи, але базуються на постулатних концепціях фінансового менеджменту. За результатами проведеного аналізу праць вітчизняних і зарубіжних науковців та, враховуючи особливості управління фінансами підприємств, доцільно існуючі підходи систематизувати за такими напрямками:

1-й підхід. Концепції, орієнтовані на фінансові ресурси підприємства. В їх основі знаходиться раціональне використання фінансових ресурсів підприємства відповідно до його потреб. До даного напрямку слід відносити такі концепції:

- ✦ об'ємно-календарне планування (*Master Planning Schedule, MPS*);
- ✦ планування необхідних матеріалів (*Material Resource Planning, MRP*);
- ✦ планування виробничих ресурсів (*Manufacturing Resource Planning, MRP II*);
- ✦ планування виробничих потужностей (*Capacity Requirements Planning, CRP*);
- ✦ планування фінансових ресурсів (*Finance Requirements Planning, FRP*);
- ✦ управління ресурсами підприємства (*Enterprise Resource Planning, ERP*)

Концепція об'ємно-календарного планування (MPS) є базовою для всіх планово орієнтованих концепцій. *MRP*, *MRP II* відображають ідеї управління й організації виробництва на підставі аналізу даних про замовлення, терміни їх виконання, потреби в матеріальних ресурсів. Основними їх характерними рисами є моделювання господарської діяльності промислового підприємства як потоку взаємопов'язаних замовлень, що враховує обмеженість фінансових ресурсів на виконання замовлення, включає формування замовлень на оприбуткування та відвантаження на основі виробничих графіків, передбачає узгодження замовлень з економічними показниками, відображає необхідність своєчасного виконання замовлення. Однак у межах першої концепції (*MRP*) виробничі потужності розглядаються як необмежені, а в межах другої (*MRP II*) – відбувається узгодження потреб у матеріалах з можливостями виробництва.

Концепція CRP характеризує процес планування виробничих потужностей та дозволяє оцінити розбіжності між її планованими і фактичними показниками. На відміну від концепції *CRP* використання концепції *MRP II* дає можливість виконувати такі процедури: 1) планування продажу та виробництва; 2) управління попитом; 3) складання виробничого плану; 4) планування потреб у матеріалах; 5) розробка специфікації виробів; 6) управління складськими операціями; 7) складання графіків постачань; 8) управління на рівні виробничих цехів; 9) планування виробничих потужностей; 10) управління матеріальними потоками; 11) управління закупівлями; 12) планування ресурсів розподілу; 13) планування і контроль виробничих операцій; 14) фінансове планування; 15) моделювання та оцінка господарської діяльності.

Концепція FRP дозволяє враховувати фінансові можливості підприємства в напрямі вирішення завдань з управління ресурсами.

Концепція *ERP* базується на концепції *MRP II*, але, на відміну від останньої, дає змогу здійснювати динамічний аналіз і динамічні зміни плану за всім ланцюгом планування, включаючи оптимізацію внутрішніх бізнес-процесів, планування матеріальних і фінансових ресурсів у межах підприємства. Тобто нею виконуються функції, які передбачені концепціями *MPS – MRP / CRP – FRP*, що в результаті дозволяє забезпечити інтеграцію замовника і виробника. Однак її недоліком є нездатність вирішувати стратегічні завдання господарської діяльності.

2-й підхід. Концепції, орієнтовані на внутрішні фінансові можливості підприємства та зовнішні впливи. Вони направлені на обґрунтування найбільш раціональних шляхів формування та використання фінансових ресурсів підприємства з урахуванням ринкової інфраструктури. У межах даного напрямку доцільно виділяти такі концепції:

- ✦ управління процесами взаємовідносин з клієнтами (*Customer Relationship Management, CRM*);
- ✦ управління ланцюгом поставок (*Supply Chain Management, SCM*);
- ✦ управління ресурсами та зовнішніми відносинами підприємства (*Enterprise Resource and Relationship Planning, ERP II*);
- ✦ планування ресурсів, що синхронізоване із замовленнями покупців (*Customer Synchronized Resource Planning, CSRP*);
- ✦ ланцюг цінностей М. Портера (*Value Chain, VC*).

Концепція CRM забезпечує створення на підприємстві довготривалих взаємовигідних відносин з клієнтами на основі постійного вивчення потреб споживачів і вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів. *Концепція SCM* передбачає формування взаємозв'язків підприємства з підприємствами ринку постачальників і споживачів на основі клієнтоорієнтованого управління господарською діяльністю. *Концепція ERP II* відображає ключові аспекти концепцій *ERP*, *CRM*, *SCM* і передбачає управління фінансовими ресурсами із зовнішніми зв'язками підприємства. *Концепція CSRP* відображає планування фінансових ресурсів залежно від потреб ринку. У результаті дає можливість інтегрувати взаємостосунки «споживач – підприємство» у внутрішні бізнес-процеси підприємства. *Концепція ланцюга цінностей* базується на дослідженні потокових процесів ланцюга цінності основних і забезпечуючих видів господарської діяльності підприємства та створенні тісних взаємозв'язків з постачальниками і покупцями. Тому ключовою позицією в її межах є визначення ланцюжка цінностей господарської діяльності підприємства й установлення витрат, доходів і фінансових ресурсів для кожного виду господарських процесів.

Виникнення зазначених концепцій обумовлено переорієнтацією процесів планування, виробництва, обліку і контролю на потреби споживачів і необхідністю врахування впливу на господарську діяльність таких чинників, як виробничі можливості, матеріальні ресурси, потужність постачальників матеріальних ресурсів, рівень попиту замовників на продукцію, варіанти організації їх транспортування. Виходячи з цього до їх переваг можна віднести здатність до: 1) автоматизації розрахунків у логістичних ланцюгах на основі збільшення доходу та зменшення витрат; 2) прогнозування виробничих потреб

з урахуванням можливостей збуту; 3) синхронізації в часі логістичних операцій в логістичному ланцюзі; 4) контролю відповідності виробничих і транспортних можливостей термінам поставок; 5) оптимізації маршрутів; 6) орієнтування на розвиток взаємовідносин з клієнтами; 7) оперативного врахування вимог покупця під час управління господарською діяльністю та післяпродажного сервісу; 8) покращення фінансових показників через зростання обсягів грошових потоків внаслідок збільшення кількості задоволених споживачів; 9) забезпечення конкурентних переваг шляхом надання споживачам більшої корисності від отримання товарів ніж конкуренти.

Концепції, представлені в межах першого і другого підходів, досить часто науковці називають логістичними моделями ([1, с. 75 – 76; 7, с. 25 – 26]). Однак в їх основі знаходиться, у першу чергу, оцінка потреби підприємства в фінансових ресурсах, по-друге, оцінка фінансових можливостей, які були і є ключовими аспектами управління фінансами підприємств. Це підтверджує висновок про наявність тісного взаємозв'язку, що виникає між логістичними та фінансовими методами управління в процесі їх розвитку та визначає в подальшому правомірність дослідження управління фінансами на підприємствах, які функціонують у вигляді логістичних систем.

3-й підхід. Концепції, орієнтовані на вартість підприємства. Вони передбачають формування аналітичних систем стимулювання працівників з метою покращення результатів їх діяльності у напрямку забезпечення зростання вартості підприємства. До основних концепцій даного напрямку слід відносити:

- ✦ ефективне управління компетенціями (*Competence Performance Management, CPM*);
- ✦ ефективне управління бізнесом (*Business Performance Management, BPM*);
- ✦ збалансована система показників (*Balanced Scorecard, BSC*);
- ✦ універсальна система показників діяльності (*Total Performance Scorecard, TPS*), яка гармонійно поєднує збалансовану систему показників (*Balanced Scorecard, BSC*), загальний менеджмент на основі якості (*Total Quality Management, TQM*), управління результативністю (*Performance Management*), управління компетенціями (*Competence Management*).

Концепція CPM реалізує функції стратегічного управління та методології збалансованої системи показників (*BSC*). *Концепція BPM* ураховує персональний внесок менеджерів у процес управління господарською діяльністю та зростання вартості підприємства. *TPS* спрямовує працівників на стаке зростання результатів їх діяльності, а підприємств – на стаке зростання вартості.

Поява таких концепцій обумовлена посиленням ролі маркетингово-логістичної функції в напрямі підвищення ефективності функціонування підприємств, яка шляхом урахування працівниками оперативних, тактичних, стратегічних завдань забезпечує раціоналізацію управління матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками, збалансованість надходження і витрачання фінансових ресурсів відповідно до вимог і пріоритетів функціонування ринкового середовища (необхідний продукт визначеної якості і ціни, обумовленої кількості має опинитись у певному місці у певний час), та, як наслідок, трансформує управління окремими ресурсами і функціональними підрозділами в управління господарською діяльністю в цілому.

4-й підхід. Концепції, орієнтовані на генерування грошових потоків. Концепції даного підходу базуються на врахуванні економічних вигод від зростання вартості підприємства, які отримує підприємство внаслідок прийняття фінансових рішень, направлених на забезпечення надходження майбутніх грошових потоків. У межах даного напрямку можна виокремити:

- ✦ концепцію А. Раппапорта;
- ✦ концепцію Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муріна;
- ✦ концепцію Д. М. Стерна, Дж. Б. Стюарта;
- ✦ концепцію Томаса Г. Левіса.

В основі *концепції А. Раппапорта* знаходяться майбутні грошові потоки, які з урахуванням ризиків та інвестиційних вимог дозволяють розрахувати економічну вартість альтернативних стратегій розвитку.

Концепція Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муріна передбачає оцінку вартості підприємства з використанням методу дисконтованих грошових потоків, що забезпечує отримання реальної економічної вартості підприємства, орієнтацію на довгостроковий розвиток, відображення вартості грошей у часі, урахування ризиків при визначенні ставки дисконтування грошових потоків.

Концепція Д. М. Стерна, Дж. Б. Стюарта відображає створення ефективної системи фінансового менеджменту шляхом використання показників економічної доданої вартості (*economic value added, EVA*), ринкової доданої вартості (*market value added, MVA*), показує вартість власного капіталу підприємства, що відповідає поточній вартості майбутніх *EVA*), і, як наслідок, включає оцінку поточної господарської діяльності за *EVA*, довгострокових перспектив – за *MVA*.

Концепція Томаса Г. Левіса полягає в підвищенні фактичної і майбутньої вартості підприємства, яка розраховується за очікуваними у плановому періоді грошовими потоками на основі показника доданої вартості грошового потоку (*cash value added – CVA*).

Слід зазначити, що представлені концепції часто відносять до підходів вартісно орієнтованого управління через їх орієнтування на збільшення вартості підприємства [14 – 18]. Однак проведений конструктивний аналіз показав, що в основі виділених концепцій знаходиться оцінка діяльності підприємства за грошовими потоками та необхідністю їх генерування в майбутньому. Тому пріоритетність їх виділення в межах зазначеного підходу пояснюється тим, що саме управління грошовими потоками дозволяє управляти вартістю підприємства і сприяє підвищенню ефективності його функціонування на основі співставлення вхідних та вихідних їх параметрів.

Такий стан речей дозволяє зробити висновок, що концепціями третього і четвертого підходу закладено фундамент до подальшого розвитку наукових поглядів щодо доцільності врахування підходів маркетингу та логістики при розробці механізмів потокового управління фінансами підприємств. Підтвердженням цього є виникнення в межах фінансової науки нових концепцій, які систематизовано в межах п'ятого підходу.

5-й підхід. Концепції, орієнтовані на фінансові потоки. Такі концепції являються найбільш сучасними, а тому відображають окремі аспекти концепцій зазначених чотирьох підходів. В їх межах доцільно виділяти:

- ✦ концепцію системно-потокового підходу до управління фінансовими потоками Єрмошкіної О. В.;

- ✦ концепцію оптимізації процесу управління грошовими потоками Виноградової Е. В, Ластовенко А. В., Белопольської Т. В.;
- ✦ концепцію оцінки ефективності управління операційними грошовими потоками Каламбет С. В., Якимової А. М.

Концепція системно-потокового підходу до управління фінансовими потоками передбачає реалізацію основних функцій менеджменту в процесі формування підприємством замовлення на фінансові ресурси під вплив зовнішнього середовища та задоволення цих замовлень шляхом визначення напрямів руху фінансових потоків за всіма ієрархічними рівнями та горизонтами управління.

Основні її положення можна виокремити за такими напрямками: 1) рух фінансових потоків віддзеркалює рух усіх ресурсів підприємств (матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, інформаційних), відбувається всередині підприємства та при побудові відносин з іншими економічними суб'єктами; 2) управління фінансовими потоками реалізує ключові функції менеджменту (планування, контроль, організація, мотивація) та охоплює всі ієрархічні рівні (нижній, середній, вищий), горизонти управління підприємством (оперативне, тактичне, стратегічне); 3) рух фінансових потоків носить ймовірнісний, цілеспрямований характер, охоплює різні елементи (функціональні підсистеми), підпадає під вплив внутрішніх та зовнішніх чинників, що обумовлюють зв'язки всередині системи та впливає на її внутрішні властивості, глибину реструктуризації системи; 4) система управління фінансовими потоками є складовою цілісної системи управління підприємством, складною, омнікаузальною, ймовірнісною, органічною, цілісною, відкритою, гетерогенною, цілеорієнтованою, адаптивною, не рефлексивною з інтракаузальною багаторівневою складною структурою, якій не властива адаптивність і яка підпорядковується загальносистемним закономірностям; 5) фінансові потоки, пронизуючи усі рівні управління в просторі й часі, є системоутворюючими елементами і знаходяться у взаємозалежності з основними параметрами системи (масштаб рівень цілісності, рівень прозорості, гнучкість, відкритість, інтенсивність, інертність) і ступенем взаємодії системи із зовнішнім середовищем (пасивне існування, використання іншими системами, обслуговування інших систем, протистояння та активне існування); 6) фінансові потоки, являючи собою динамічну сукупність розподілених у часі та просторі фінансових ресурсів і перебуваючи в постійному цілеспрямованому русі, приводять до постійної зміни стану цілісної системи управління залежно від базових параметрів фінансових потоків (обсяг, напрям, швидкість, регулярність руху, джерела формування); 7) рух фінансових потоків відбувається по певних каналах (вхід, розподіл, вихід), у межах певних контурів (руху, управління, контролю), між центрами управління (планування, організації, моніторингу, контролю, мотивації), які утворюють архітектоніку системи управління фінансовими потоками; 8) управління фінансовими потоками слід розглядати як безперервне функціонування складної багаторівневої динамічної впорядкованої системи, діяльність якої спрямована на формування, обслуговування, розподіл і рух фінансових потоків, які забезпечать стаке збільшення ринкової вартості підприємства як об'єкта інвестування; 9) рух фінансових потоків з орієнтацією на інноваційний розвиток підприємства є необхідною умовою збільшення рівня динамічності системи при зменшенні рівня систем-

ної інерції, розвитку підприємства, збереження або посилення конкурентних позицій, забезпечення його інвестиційної привабливості.

Концепція оптимізації процесу управління грошовими потоками поєднує принципи управління, ціль та завдання, які трансформуються у функції та інструменти реалізації, забезпечуючи інформаційну підтримку прийняття рішень відносно стратегії фінансово-господарської діяльності. Вона базується на принципах системності, адаптивності, незалежності, динамічності, гнучкості, науково-аналітичного передбачення, на основі яких встановлюються ціль, завдання, формується система управління грошовими потоками, яка включає когнітивний інструментарій, політику і механізм організації управління грошовими потоками. Її метою є забезпечення фінансової стійкості підприємства, що зумовлює саморозвиток на інноваційній основі. Для досягнення мети мають вирішуватися такі завдання: забезпечення необхідними фінансовими ресурсами операційної, інвестиційної, фінансової діяльності; організація спостереження за основними показниками фінансово-господарської діяльності підприємства з позиції підтримки його ліквідності та платоспроможності; підтримка ліквідності, платоспроможності, фінансової незалежності підприємства в цілому і його структурних підрозділів на основі управління сукупним грошовим потоком та ефективним перерозподілом грошових коштів всередині підприємства; планування господарських операцій та видів господарської діяльності; розробка оперативних і стратегічних планів підприємства і контроль за їх виконанням; розробка організаційної структури та фінансової системи підприємства.

Сфера застосування *концепції оцінки ефективності управління операційними грошовими потоками* включає вибір і реалізацію політики управління оборотним капіталом, розробку асортиментної політики, стратегії ціноутворення, планування довгострокових темпів зростання підприємства, аналіз зміни масштабів бізнесу. При цьому вона базується на необхідності використання комплексного, функціонального, вартісного підходів, які визначають можливість генерування достатнього і стійкого операційного грошового потоку для забезпечення рентабельного і зростаючого бізнесу. У межах комплексного підходу має здійснюватися управління оборотним капіталом, управління операційними грошовими потоками, управління ринковою вартістю підприємства. Функціональний підхід до управління операційними грошовими потоками реалізується за допомогою аналізу, бюджетування, контролінгу й оцінки ефективності з метою оптимізації операційних грошових потоків за умови забезпечення платоспроможності підприємства. Вартісний підхід до управління операційними грошовими потоками дозволяє врахувати альтернативні цільові функції прибутковості та ризику. У цілому застосування комплексного, функціонального, вартісного підходів має включати пошук компромісів між ризиком і прибутковістю з метою зростання ринкової вартості підприємства.

Визначені в межах даного підходу концепції мають спільні та відмінні риси. Спільними рисами є орієнтування дослідників на необхідності використання потокового підходу до управління фінансовими ресурсами підприємств, забезпечення оптимальних обсягів у процесі формування та використання, урахування відповідних рівнів управління, першочергового впливу на ефективність діяльності підприємств. Відмінні риси полягають у різному баченні дослід-

никами сутності фінансових потоків, складу їх параметрів, комбінуванні різних підходів до управління та його горизонтів, мети, завдань, визначенні ролі у формуванні показників ефективності господарської діяльності підприємств.

Неоднорідність підходів дослідників дозволяє систематизувати існуючий досвід в означеній сфері управління фінансами підприємств і розробити за допомогою графічного методу відповідну матрицю порівняння концептуальних підходів. Структура матриці порівняння сформована шляхом виокремлення чотирьох квадрантів-секторів (I, II, III і IV), які відповідають зонам сполучення рівнів віднесення змістовного наповнення підходу управління фінансовими потоками до фінансового чи логістичного аспектів. Розроблена матриця представлена на *рис. 1*.

За результатами побудови порівняльної матриці, можна зробити такі **висновки**:

- ✦ практична відсутність концептуальних підходів у першому квадранті матриці відображає перевагу суто управлінських аспектів до управління фінансами підприємств, які в умовах логістизації та інформатизації суспільства втрачають свою актуальність та самостійно без інших концепцій не застосовуються;
- ✦ наявність незначної кількості концептуальних підходів у другому квадранті відображає те, що в сучасних умовах врахування в процесі управління логістичними потоками підприємств переважно логістичного аспекту призведе до нерационального управління фінансовими потоками через неможливість врахування всіх особливостей управління фінансами підприємств;
- ✦ насиченість третього квадранту матриці концептуальними підходами відображає врахування в межах всіх проаналізованих концепцій характерних рис управління фінансовими потоками та дає змогу стверджувати про постійне зростання ролі фінансового менеджменту в управлінні потоковими процесами підприємств і розвиток фінансово орієнтованих концепцій у бік різностороннього управління господарською діяльністю;
- ✦ висока концентрація концептуальних підходів у межах четвертого квадранту матриці визначає високий вплив фінансового та логістичного аспектів, що обумовлено первинністю природи походження поняття «фінансовий потік», адекватністю застосування до них методів фінансового менеджменту, необхідністю їх адаптації до особливостей функціонування промислових підприємств у вигляді логістичних систем і доцільністю врахування у процесі управління фінансовими потоками всіх можливостей логістичної інфраструктури.

Такий стан речей дозволяє зробити висновок про еволюційну зміну парадигми, на якій має базуватися подальша розробка сучасних концепцій управління фінансовими потоками та забезпечуватися виокремленням ще ряду передумов, спрямованих на розробку ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств. Це такі, як:

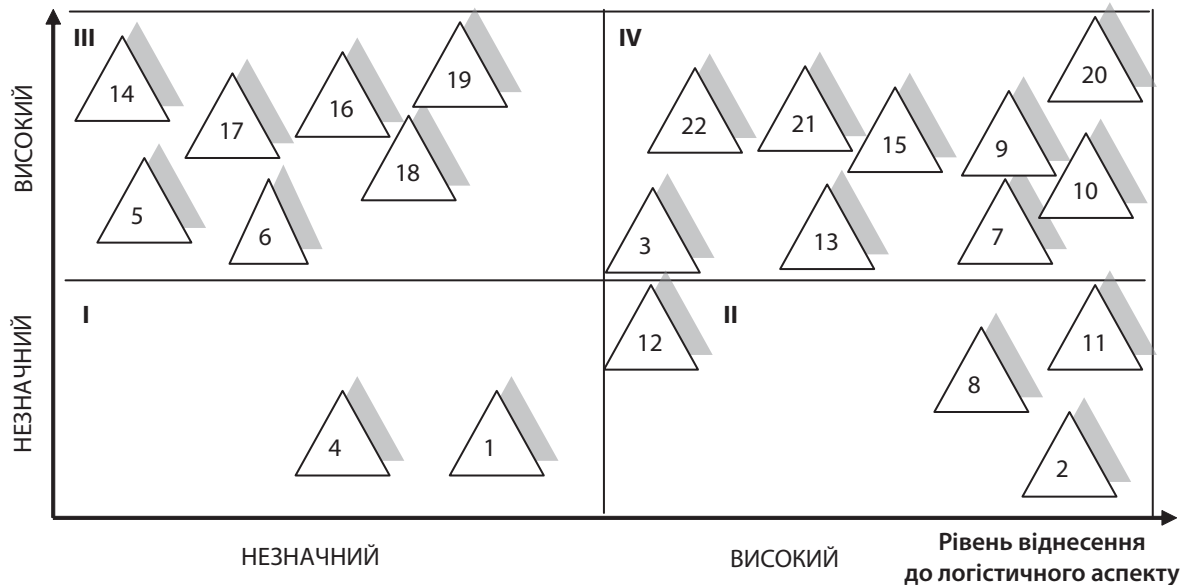
- ✦ безперервність економічних процесів обумовлює необхідність застосування поточкових підходів до управління фінансами підприємств;

- ✦ фінансова нестабільність промислових підприємств вимагає першочергового врахування фінансових потоків, а вже на їх основі матеріальних;
- ✦ фінансова стійкість промислових підприємств під впливом швидкої мінливості зовнішнього середовища залежить від їх спроможності генерувати фінансові потоки;
- ✦ формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах здійснюється за результатами руху вхідних і вихідних фінансових потоків;
- ✦ фінансові потоки тісно взаємопов'язані з матеріальними та інформаційними потоками, що відображає доцільність синхронізованого управління ними;
- ✦ фінансовий потік під впливом господарських операцій змінює напрями руху, а отже, визначає їх економічний результат;
- ✦ управління фінансовими потоками має враховувати особливості управління супутніми їм потоками, що в сучасних умовах виокремлено в межах логістичного управління господарською діяльністю;
- ✦ управління фінансовими потоками в логістичних системах має обов'язково базуватися на врахуванні як фінансового, так і логістичного аспекту, а отже, має бути направлено на формування цінності логістичного ланцюга, який створить умови для зростання вартості підприємства.

Зміни у пріоритетах формування цінності логістичного ланцюга та зростання вартості підприємства під впливом динамічного ринкового середовища займають особливе місце в управлінні фінансовими потоками логістичної системи. Промислові підприємства, функціонуючи у вигляді логістичної системи, мають спрямовувати логістичні операції на створення цінності логістичного ланцюга, який визначає їх склад та описує вплив на вартість підприємства. При цьому необхідно враховувати те, що матеріальні потоки, проходячи по всіх ланках логістичного ланцюга, визначають споживчу вартість, яка відображає цінність товару для споживача шляхом визначення корисності. На відміну від них фінансові потоки, беручи участь у створенні споживчої вартості, суттєвий вплив справляють на формування вартості підприємства. Таким чином, у формування цінності логістичного ланцюга та вартості конкретного підприємства беруть участь інші підприємства (представники логістичної інфраструктури), які формують власні ланцюги цінностей та вартість. У результаті ланцюги цінностей утворюють мережу цінностей. Формування в подальшому промисловими підприємствами ланцюгів цінностей у загальній мережі має відображати оптимізацію витрат за умови досягнення максимальної споживчої цінності. Якщо промислове підприємство здатне оптимізувати витрати, то воно буде продовжувати функціонувати в мережі цінностей, якщо ні – припинить функціонувати, оскільки фінансові потоки будуть рухатися через інший ланцюг цінностей, негативно впливаючи на вартість підприємства. У сучасних умовах для зменшення негативного впливу на вартість підприємства провідні компанії починають застосовувати аутсорсинг, який є одним з напрямів логістичного управління [22].

ВИСНОВКИ. Таким чином, систематизація сучасних підходів до управління фінансами підприємств за п'ятьма напрямками, обґрунтована роль логістичного та

Рівень віднесення до фінансового аспекту



ПРИМІТКИ:

- | | | | |
|----|-------------------------------------------------------------|----|--------------------------------------------------------------------------|
| 1 | об'ємно-календарне планування | 2 | планування необхідних матеріалів |
| 3 | планування виробничих ресурсів | 4 | планування виробничих потужностей |
| 5 | планування фінансових ресурсів | 6 | управління ресурсами підприємства |
| 7 | управління процесами взаємовідносин з клієнтами | 8 | управління ланцюгом поставок |
| 9 | управління ресурсами та зовнішніми відносинами підприємства | 10 | планування ресурсів, що синхронізоване із замовленнями покупців |
| 11 | ланцюг цінностей | 12 | ефективне управління компетенціями |
| 13 | ефективне управління бізнесом | 14 | збалансована система показників |
| 15 | універсальна система показників | 16 | концепція А. Раппапорта |
| 17 | концепція Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муріна | 18 | концепція Д.М. Стерна, Дж. Б.Стюарта |
| 19 | концепція Томаса Г. Левіса | 20 | концепція системно-поточкового підходу |
| 21 | концепцію оптимізації процесу управління грошовими потоками | 22 | концепція оцінки ефективності управління операційними грошовими потоками |

Рис. 1. Матриця порівняння концептуальних підходів до управління фінансами підприємств

фінансового аспектів в управлінні фінансовими потоками, а також визначення передумови ціннісно орієнтованого управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств дозволяють зорієнтувати подальші дослідження на розробку відповідних концепцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алькама В. Г.** Система економічної безпеки логістичних утворень : монографія / В. Г. Алькема. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2011. – 378 с.
2. Концепция Business Performance Management: начало пути / Е. Ю. Духонин, Д. В. Исаев, Е. Л. Мостовой и др. ; Под ред. Г. В. Генса. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 269 с.
3. **Колесников С. Н.** Производственное и функциональное управление: от MRP к ERP и CSRP / С. Н. Колесников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_2308/
4. **Новиков С.** Кривое зеркало ERP / С. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_2596/
5. **Плахута Г. А.** Управління логістичними процесами на промислових підприємствах : монографія / Г. А. Плахута, І. Л. Решетникова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Дала, 2003. – 195 с.
6. **Румянцев Н. В.** Моделирование гибких производственно-логистических систем : монографія / Н. В. Румянцев. – Донецк : ДонНУ, 2004. – 222 с.
7. **Фролова Л. В.** Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л. В. Фролова. – Донецк : ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 161 с.
8. **Азаренкова Г. М.** Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз) : монографія / Г. М. Азаренкова. – Харків : ПП Яковлева, 2003. – 103 с.
9. **Баранець Г. В.** Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Г. В. Баранець. – Донецьк, 2007. – 22 с.
10. **Виноградова Е. В.** Оптимизация управления денежными потоками предприятия : монографія / Е. В. Виноградова, А. В. Ластовенко, Т. В. Белополюская. – Донецк : ДонНУЕТ, 2007. – 194 с.
11. **Єрмошкіна О. В.** Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія / О. В. Єрмошкіна. – Донецьк : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
12. **Каламбет С. В.** Управління операційними грошовими потоками підприємства : монографія / С. В. Каламбет, А. М. Якимова. – Донецьк : Вид-во Дніпр. нац. університету залізничного транспорту ім. Академіка В. Лазаряна, 2009. – 122 с.
13. **Ситник Г. В.** Концепція фінансового планування на підприємстві на основі процесно-орієнтованого підходу / Г. В. Ситник // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 262 – 270.
14. **Мілінчук О. В.** Вартісно-орієнтоване бюджетування як підхід до управління підприємствами харчової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук зі спеціальності 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. В. Мілінчук. – Київ, 2011. – 20 с.
15. **Колос І. В.** Вартісно-орієнтоване управління підприємством (на прикладі підприємств легкої промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук зі спеціальності 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / І. В. Колос. – Київ, 2007. – 25 с.
16. **Коупленд Т.** Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2005. – 554 с.
17. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер / Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
18. **Рамперсад К. Х.** Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / К. Х. Рамперсад / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.

19. **Скоробогатова Т. Н.** Ценность и стоимость как категории: соотношение понятий, логистический аспект сравнения / Т. Н. Скоробогатова // Проблемы экономики. – 2013. – № 1. – С. 266 – 270.

20. **Хан Д.** ПИК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг / Пер. с нем. ; под ред. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича и др. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

21. **Rappaport A.** Creating Shareholder Value, A Guide for Managers and Investors. 2nd edition / A. Rappaport. – New York, 1998.

22. **Gilmore D.** A Decade of Supply Chain Management / D. Gilmore // Supply Chain Digest. – 2010. – 15 jan.

REFERENCES

- Alkema, V. H. *Systema ekonomichnoi bezpeky lohistychnykh utvoren* [The economic security of logistics structures]. Kyiv: Universtyet ekonomiky ta prava «KROK», 2011.
- Azarenkova, H. M. *Finansovi resursy ta finansovi potoky (teoretichnyi analiz)* [Financial resources and financial flows (theoretical analysis)]. Kharkiv: P. P. Yakovlieva, 2003.
- Baranets, H. V. "Upravlinnia materialnyimi ta finansovymy potokamy pidpriemstva na osnovi lohistychnoho pidkhodu" [Of material and financial flows on the basis of logistic approach]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2007.
- Dukhonin, E. Yu., Isaev, D. V., and Mostovoy, E. L. *Kontseptsiia Business Performance Management: nachalo puti* [The concept of Business Performance Management: the beginning]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.
- Frolova, L. V. *Lohistychno upravlinnia pidpriemstvov: teoretyko-metodolohichni aspekty* [Logistics business management: theoretical and methodological aspects]. Donetsk: DonDUET, 2004.
- Gilmore, D. "A Decade of Supply Chain Management". *Supply Chain Digest* (2010).
- Kolesnikov, S. N. "Proizvodstvennoe i funktsionalnoe upravlenie: ot MRP k ERP i CSRP" [Production and functional management from MRP to ERP and CSRP]. http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_2308/
- Kalambet, S. V., and Yakymova, A. M. *Upravlinnia operatsiinykh hroshovymy potokamy pidpriemstva* [Operational cash flow of the company]. Donetsk: DNUZT, 2009.
- Kolos, I. V. "Vartysno-orientovane upravlinnia pidpriemstvov (na prykladi pidpriemstv lehkoï promyslovosti)" [Value-oriented business management (for example, light industry enterprises)]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2007.
- Kouplend, T., Koller, T., and Murrin, Dzh. *Stoimost kompaniy: otsenka i upravlenie* [Value of companies: Assessment and Management]. Moscow: Olimp-biznes, 2005.
- Khan, D., and Khungenberg, Kh. *PiK. Stoimostno-orientovannye kontseptsii kontrollinga* [PiK. Value-oriented controlling concept]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.
- Milinchuk, O. V. "Vartysno-orientovane biudzhetuвання yak pidkhid do upravlinnia pidpriemstvovamy kharchovoi promyslovosti" [Value-oriented budgeting as an approach to the management of the food industry]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.
- Novikov, S. "Krivoe zerkalo ERP" [Distorting Mirror ERP]. http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_2596/
- Plakhuta, H. A., and Reshetnikova, I. L. *Upravlinnia lohistychnykh protsesamy na promyslovykh pidpriemstvakh* [Management of logistics processes in the industry]. Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2003.
- Porter, M. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.
- Rampersad, K. Kh. *Universalna sistema pokazateley deiatelnosti: Kak dostigat rezultatov, sokhraniia tselostnost* [Universal system performance: How to achieve results, while maintaining integrity]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.
- Rappaport, A. *Creating Shareholder Value, A Guide for Managers and Investors*. New York, 1998.

Rumiantsev, N. V. *Modelirovaniie gibkikh proizvodstvenno-logisticheskikh sistem* [Modeling of flexible production and logistics systems]. Donetsk: DonNU, 2004.

Skorobogatova, T. N. "Tsennost i stoimost kak kategorii: sootnosheniie poniatiy, logisticheskiy aspekt sravneniia" [Value and cost category as: relations between the concepts, logistics aspect of comparison]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 266-270.

Sytnyk, H. V. "Kontsepsiia finansovoho planuvannia na pidpriemstvi na osnovi protsesno-orientovanoho pidkhotu" [The

concept of financial planning company based process-oriented approach]. *Biznes Inform*, no. 3 (2013): 262-270.

Vinogradova, E. V., Lastovenko, A. V., and Belopolskaia, T. V. *Optimizatsiia upravleniia denezhnymi potokami predpriatiia* [Optimizing cash management businesses]. Donetsk: DonNUET, 2007.

Yermoshkina, O. V. *Upravlinnia finansovomu potokamy promyslovykh pidpriemstv: teoriia, praktyka, perspektyvy* [Financial Management industry: theory, practice and prospects]. Donetsk: Natsionalnyi hirnychiy universytet, 2009.

УДК 336.71: 330.341.1?027.236

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

© 2014 КАРЧЕВА І. Я.

УДК 336.71: 330.341.1?027.236

Карчева І. Я. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків

Метою статті є дослідження теоретичних засад і розроблення науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків як складного багатопланового процесу. У статті досліджено сутність інноваційної діяльності банків як складного цілеспрямованого комплексного процесу, що охоплює всі стадії інноваційного процесу, види інновацій, функції та напрями діяльності банків і спрямований на підвищення ефективності, стабільності, конкурентоспроможності банків. Обґрунтовано необхідність упровадження нових підходів до інформаційно-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю банків, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності та динамічному розвитку банків на новій інноваційній основі. Визначено принципи об'єктивної оцінки ефективності інноваційної діяльності банків та розкрито сутність економічного, соціального, стратегічного ефектів інноваційної діяльності банків. Проведений комплексний аналіз ефективності інноваційної діяльності банків з використанням теорії транзакційних витрат і концепції єдиного інтегрального показника засвідчив необхідність підвищення ефективності інноваційної діяльності банків України в сучасних умовах.

Ключові слова: інноваційна діяльність, банки, ефективність, інтегральний показник, принципи, транзакційні витрати, комісійні доходи.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 10.

Карчева Ірина Яківна – здобувач, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: ira.karчева@gmail.com

УДК 336.71: 330.341.1?027.236

Карчева И. Я. Теоретические и практические аспекты обеспечения эффективности инновационной деятельности банков

Целью статьи является исследование теоретических основ и разработка научно-практических рекомендаций по обеспечению эффективности инновационной деятельности банков как сложного многопланового процесса. В статье исследована сущность инновационной деятельности банков как сложного целенаправленного комплексного процесса, охватывающего все стадии инновационного процесса, виды инноваций, функции и направления деятельности банков и направленного на повышение эффективности, стабильности, конкурентоспособности банков. Обоснована необходимость внедрения новых подходов к информационно-аналитическому обеспечению управления инновационной деятельностью банков, что будет способствовать повышению эффективности деятельности и динамичному развитию банков на новой инновационной основе. Определены принципы объективной оценки эффективности инновационной деятельности банков, рассмотрена сущность экономического, социального и стратегического эффектов инновационной деятельности банков. Проведенный комплексный анализ эффективности инновационной деятельности банков с использованием теории транзакционных издержек и концепции единого интегрированного показателя засвидетельствовал необходимость повышения эффективности инновационной деятельности банков Украины в современных условиях.

Ключевые слова: инновационная деятельность, банки, эффективность, интегрированный показатель, принципы, транзакционные издержки, комиссионные доходы.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 10.

Карчева Ирина Яковлевна – соискатель, кафедра менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: ira.karчева@gmail.com

UDC 336.71: 330.341.1?027.236

Karчева Iryna Ya. Theoretical and Practical Aspects of Ensuring the Effectiveness of Innovation Activities of Banks

The aim of the article is to study the theoretical foundations and development of scientific and practical recommendations to ensure the effectiveness of innovation as a complex multifaceted banks process. The article studies the essence of innovation as a complex banks targeted integrated process covering all stages of the innovation process, types of innovations, functions and activities of banks, which aims at improving the efficiency, stability and competitiveness of banks. The necessity of introduction of the new approaches to information-analytical support of innovation management of banks was grounded. It will enhance the performance and dynamic development of banks on a new innovation basis. The principles of objective evaluation of the effectiveness of innovative banking were defined, the essence of economic, social and strategic innovation effects banks was considered. A comprehensive analysis of the effectiveness of innovation activity of banks was conducted using transaction cost theory and the concept of a single integrated index the need to improve the effectiveness of Ukrainian banks innovation in modern conditions was verified.

Key words: innovation, banks, efficiency, integrated index, principles, transaction costs, fees and commission income.

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

Karчева Iryna Ya. – Applicant, Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: ira.karчева@gmail.com

Rumiantsev, N. V. *Modelirovaniie gibkikh proizvodstvenno-logisticheskikh sistem* [Modeling of flexible production and logistics systems]. Donetsk: DonNU, 2004.

Skorobogatova, T. N. "Tsennost i stoimost kak kategorii: sootnosheniie poniatiy, logisticheskiy aspekt sravneniia" [Value and cost category as: relations between the concepts, logistics aspect of comparison]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 266-270.

Sytnyk, H. V. "Kontsepsiia finansovoho planuvannia na pidpriemstvi na osnovi protsesno-orientovanoho pidkhodu" [The

concept of financial planning company based process-oriented approach]. *Biznes Inform*, no. 3 (2013): 262-270.

Vinogradova, E. V., Lastovenko, A. V., and Belopolskaia, T. V. *Optimizatsiia upravleniia denezhnymi potokami predpriatiia* [Optimizing cash management businesses]. Donetsk: DonNUET, 2007.

Yermoshkina, O. V. *Upravlinnia finansovomu potokamy promyslovykh pidpriemstv: teoriia, praktyka, perspektyvy* [Financial Management industry: theory, practice and prospects]. Donetsk: Natsionalnyi hirnychiy universytet, 2009.

УДК 336.71: 330.341.1?027.236

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

© 2014 КАРЧЕВА І. Я.

УДК 336.71: 330.341.1?027.236

Карчева І. Я. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків

Метою статті є дослідження теоретичних засад і розроблення науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків як складного багатопланового процесу. У статті досліджено сутність інноваційної діяльності банків як складного цілеспрямованого комплексного процесу, що охоплює всі стадії інноваційного процесу, види інновацій, функції та напрями діяльності банків і спрямований на підвищення ефективності, стабільності, конкурентоспроможності банків. Обґрунтовано необхідність упровадження нових підходів до інформаційно-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю банків, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності та динамічному розвитку банків на новій інноваційній основі. Визначено принципи об'єктивної оцінки ефективності інноваційної діяльності банків та розкрито сутність економічного, соціального, стратегічного ефектів інноваційної діяльності банків. Проведений комплексний аналіз ефективності інноваційної діяльності банків з використанням теорії транзакційних витрат і концепції єдиного інтегрального показника засвідчив необхідність підвищення ефективності інноваційної діяльності банків України в сучасних умовах.

Ключові слова: інноваційна діяльність, банки, ефективність, інтегральний показник, принципи, транзакційні витрати, комісійні доходи.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 10.

Карчева Ірина Яківна – здобувач, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: ira.karcheva@gmail.com

УДК 336.71: 330.341.1?027.236

Карчева И. Я. Теоретические и практические аспекты обеспечения эффективности инновационной деятельности банков

Целью статьи является исследование теоретических основ и разработка научно-практических рекомендаций по обеспечению эффективности инновационной деятельности банков как сложного многопланового процесса. В статье исследована сущность инновационной деятельности банков как сложного целенаправленного комплексного процесса, охватывающего все стадии инновационного процесса, виды инноваций, функции и направления деятельности банков и направленного на повышение эффективности, стабильности, конкурентоспособности банков. Обоснована необходимость внедрения новых подходов к информационно-аналитическому обеспечению управления инновационной деятельностью банков, что будет способствовать повышению эффективности деятельности и динамичному развитию банков на новой инновационной основе. Определены принципы объективной оценки эффективности инновационной деятельности банков, рассмотрена сущность экономического, социального и стратегического эффектов инновационной деятельности банков. Проведенный комплексный анализ эффективности инновационной деятельности банков с использованием теории транзакционных издержек и концепции единого интегрированного показателя засвидетельствовал необходимость повышения эффективности инновационной деятельности банков Украины в современных условиях.

Ключевые слова: инновационная деятельность, банки, эффективность, интегрированный показатель, принципы, транзакционные издержки, комиссионные доходы.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 10.

Карчева Ирина Яковлевна – соискатель, кафедра менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: ira.karcheva@gmail.com

UDC 336.71: 330.341.1?027.236

Karcheva Iryna Ya. Theoretical and Practical Aspects of Ensuring the Effectiveness of Innovation Activities of Banks

The aim of the article is to study the theoretical foundations and development of scientific and practical recommendations to ensure the effectiveness of innovation as a complex multifaceted banks process. The article studies the essence of innovation as a complex banks targeted integrated process covering all stages of the innovation process, types of innovations, functions and activities of banks, which aims at improving the efficiency, stability and competitiveness of banks. The necessity of introduction of the new approaches to information-analytical support of innovation management of banks was grounded. It will enhance the performance and dynamic development of banks on a new innovation basis. The principles of objective evaluation of the effectiveness of innovative banking were defined, the essence of economic, social and strategic innovation effects banks was considered. A comprehensive analysis of the effectiveness of innovation activity of banks was conducted using transaction cost theory and the concept of a single integrated index the need to improve the effectiveness of Ukrainian banks innovation in modern conditions was verified.

Key words: innovation, banks, efficiency, integrated index, principles, transaction costs, fees and commission income.

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

Karcheva Iryna Ya. – Applicant, Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: ira.karcheva@gmail.com

У сучасних умовах розвитку суспільства, глобалізації фінансових ринків інновації виступають основою розвитку банків, при цьому особливу роль відіграють інновації, що стосуються розвитку електронних сервісів, управління ризиками, впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій. Відбувається активна технологічна модернізація банків України, зокрема шляхом впровадження дистанційного обслуговування клієнтів, яке відносять до комбінаторних, а в окремих випадках і до базисних інновацій, враховуючи їхній інноваційний потенціал і вплив на конкурентоспроможність та ефективність банківської діяльності.

Водночас в Україні простежується відставання комерційних банків від зарубіжних в управлінні інноваційними процесами. У більшості українських банків процес управління інноваціями зорієнтований лише на вирішення поточних завдань, а його якість не відповідає світовому рівню та загальнонаціональним потребам розвитку банківської системи – підвищення ефективності та конкурентоспроможності, забезпечення стабільного розвитку банків і посилення їх впливу на інноваційні процеси в економіці. Україна за загальним інноваційним індексом Європейського інноваційного табло (ЄІТ) знаходиться в останній за рівнем інновативності – четвертій – групі «країн, що наздоганяють» і відстає від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази, від «країн-послідовників» – у 2 рази, від країн «помірні інноватори» – у 1,6 разу. Значне відставання інноваційного розвитку України, безперечно, впливає і на інноваційну діяльність банків та її ефективність. У зв'язку з цим важливого значення набуває розроблення теоретичних і практичних аспектів забезпечення ефективної інноваційної діяльності банків, спрямованих не тільки на підвищення доходності інноваційної діяльності, а на формування стратегій інноваційного розвитку банків, які позитивно впливають в цілому на діяльність та розвиток банків, підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності, забезпечують побудову банку майбутнього завдяки ефективному управлінню інноваціями сьогодні.

Питання економічної ефективності та напрямів інноваційної діяльності банків знайшли відображення у працях багатьох вчених. Зарубіжні вчені Й. Шумпетер, Б. Брайн, Г. Кларк, Е. Портер, К. Фрідмен, П. Друкер, Б. Санта, П. Роуз, Дж. Сінкі розглядають теоретичні питання інноваційної діяльності, а також практики використання інновацій в банківській сфері. В. Бауер, М. Енгстлер, К. Скіннер, Д. Шпат досліджують новітні технології банків у галузі зв'язку та надання ІТ-послуг і обґрунтовують умови, за яких банк може вижити у майбутньому. Російські вчені Д. І. Гафурова, О. А. Зверев, Г. А. Кундеева, М. С. Очковська, А. А. Харин, О. І. Лаврушин, Ю. В. Вертакова, А. В. Лямин, П. В. Ревенков, О. О. Бердюгин розглядають сутність інновацій, організацію інноваційних процесів, організаційно-управлінські інновації, ризики та зміну їх профілів при наданні безконтактних банківських послуг. Дослідження вітчизняних вчених В. І. Міщенко, С. Б. Єгоричевої, С. В. Мочерного, А. О. Примостки, Б. І. Пшика, М. І. Савлука, Т. С. Смовженко, Н. В. Циганової, Т. С. Шалиги присвячені розкриттю сутності, видів і класифікації фінансових інновацій, стимулюванню інноваційної діяльності, дослідженню інновацій, пов'язаних з використанням технологій дистанційного обслуговування клієнтів.

Водночас науковцями недостатньо приділяється уваги комплексним дослідженням теоретичних і практичних аспектів забезпечення ефективності інноваційної діяль-

ності банків з урахуванням ризиків та особливостей банківської діяльності як специфічного сектора економіки.

Метою статті є дослідження теоретичних засад і розроблення науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків як складного багатопланового процесу.

Відповідно до мети визначені такі завдання:

- ✦ розкрити сутність поняття «інноваційна діяльність банків»;
- ✦ визначити принципи та методи оцінки ефективності інноваційної діяльності банків;
- ✦ провести комплексний аналіз ефективності інноваційної діяльності банків України;
- ✦ розробити інтегральний показник для комплексної оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності банків.

Інноваційна організація діяльності банків прийшла на заміну разовим нововведенням в епоху постіндустріального розвитку суспільства. У сучасних умовах інформаційного суспільства все більше говорять не про окремі інновації, як такі, а про інноваційну діяльність банків як цілеспрямований постійний процес аналізу інноваційних можливостей та пошуку нових ідей і впровадження їх в конкретні нові та більш досконалі продукти, послуги, технології, організацію управління, входження з ними на конкурентний ринок і завоювання ринку. Тому сучасне визначення поняття «інновації» базується на ринковому і процесному підходах, включає соціальну складову та якісні характеристики, пов'язані з прогресивними змінами. І як зазначає П. Друкер, основне завдання інноваційної діяльності полягає в тому, щоб перетворити потреби суспільства в нові можливості для прибуткового ведення бізнесу [1, с. 42 – 43].

У контексті зазначеного забезпечення ефективної інноваційної діяльності банків можливо за умови розгляду його як цілеспрямованого, складного, комплексного процесу, що ґрунтується на базових принципах інновацій, зорієнтований на досягнення економічного, соціального і стратегічного ефектів і який:

- ✦ охоплює всі напрями та функції діяльності банків, насамперед банківські технології, які забезпечують більш ефективне виконання банками платіжної і посередницької функцій завдяки ефективному перерозподілу грошових ресурсів, дохідності, ризиків і інформації з метою отримання додаткового прибутку. У сучасних умовах інформаційні технології – це ядро інноваційних змін у банках;
- ✦ включає всі стадії інноваційного процесу «аналіз інноваційних можливостей банку і формування ідеї – маркетингові дослідження та реалізація пілотних проектів – впровадження на практиці та завоювання ринку – отримання економічного, соціального ефекту та стратегічного ефекту».

Саме з моменту поширення, завоювання ринку новація і нововведення набувають нової якості та стають інновацією, тобто саме ринок і ринкове середовище є критерієм того, що новація і нововведення перетворюються в інновацію, відбувається дифузія за Е. Роджерсом, відповідно до якої виділяється шість стадій процесу прийняття людьми нових ідей і товарів: звернення уваги, зацікавленість, оцінка, перевірка, прийняття, підтвердження. Вважається, що інновація визнана суспільством, якщо її сприй-

мають від 6% до 16% населення [2, с. 16]. В інноваційному процесі П. Друкер особливу роль відводить етапу аналізу інноваційних можливостей, виділяючи сім джерел інноваційних можливостей: несподівана подія, неконгурентність, потреби процесів, зміни у структурі галузі або ринку, демографічні зміни, зміни у сприйняттях, настроях суспільства, нові знання) [2, с. 9];

- ✦ об'єднує всі види банківських інновацій: а) продуктові, пов'язані з підвищенням якості і різноманітності банківських послуг, розширенні продуктової лінійки; б) технологічні, що сприяють підвищенню продуктивності праці, віддачі вкладених коштів, економії часу, зручності отримання послуг; в) організаційно-управлінські, пов'язані з підвищенням ефективності роботи менеджменту банку; г) соціальні, що стосуються ринку, поведінки і цінностей споживача тощо.

Успішна інновація завжди має бути спрямована на захват лідируючих позицій, інакше сприятливими можливостями можуть скористатися конкуренти, а також передбачати досягнення економічного, соціального і стратегічного ефектів. Для цього можуть використовуватися найрізноманітніші стратегії, орієнтовані як на лідерство на ринку, у певній галузі, так і на пошук відносно невеликої «екологічної ніші» в певному процесі або на ринку, що забезпечать досягнення економічного ефекту, який ми пов'язуємо з підвищенням віддачі на одиницю вкладених ресурсів, зміцнення ринкової позиції, зростання рентабельності діяльності, зниженням ризиків і підвищенням стабільності. Важливим є також отримання соціального і стратегічного ефектів. Соціальний ефект проявляється в підвищенні корисності та доступності банківських послуг, зниженні їх вартості для клієнта, зручності отримання послуг. Стратегічний ефект оцінюється успішністю реалізації інноваційних стратегій, конкурентними перевагами, лідерством на ринку, досягненням поставлених стратегічних цілей.

Ефективність інноваційної діяльності банків значною мірою визначається потенціалом інноваційного розвитку банків, який залежить від таких факторів: можливостей банків та їх ресурсного потенціалу, що залежать від макроекономічної ситуації, стану ринків і субринків, які беруть участь у формуванні довгострокових і короткострокових банківських ресурсів, необхідних для забезпечення ефективної інноваційної діяльності банків; емкості ринку та потенціалу зростання; необхідних ресурсів для розширення ринку; дохідності субринків, конкуренції [4, с. 64]. Наведений перелік факторів слід доповнити наявністю людського потенціалу, їх знань, надзвичайної винахідливості та наполегливості, таланту. Після того, як ідея прийнята, інноваційна діяльність перетворюється в наполегливу, цілеспрямовану працю, яка залежить від професійності, компетентності, наполегливості працівників.

Ефективна інноваційна діяльність банків можлива лише за умови оптимальної організації інноваційного процесу, який має бути відповідно формалізованим, видимим та документованим. С. Єгоричева [5, с. 54] звертає увагу, що навіть у провідних банках України тільки починається інституціалізація інноваційної діяльності, тобто створення відповідних структур, які цілеспрямовано займаються організацією інноваційних процесів, розробкою правил, регламентів, схем взаємодії, механізмів реалізації, контролю, моніторингу інноваційних процесів.

Для того, щоб визначити рівень інноваційного розвитку банку та оцінити ризики, визначити, наскільки банк є фінансово надійним не тільки сьогодні, але й у майбутньому, спрогнозувати можливі перспективи розвитку, необхідні нові підходи до управління ризиками та ефективністю інноваційної діяльності, які б враховували особливості впровадження банками новітніх технологій та обсяги наданих інноваційних послуг, ризики за цими операціями та їх прибутковість. Існуючі на сьогодні форми звітності, у т. ч. і фінансова звітність банків, не містять даних про їх інноваційну діяльність, а стосуються традиційних операцій банків, в основному залучення коштів та вкладення їх в активні операції, формування резервів за активними операціями, дані про кореспондентські відносини банків тощо.

Ефективне управління інноваційною діяльністю банку неможливе за відсутності уніфікованих методичних підходів і принципів об'єктивної оцінки результативності впровадження інновацій. У теорії ефективності прийнято оцінювати інновації на основі таких принципів, як урахування фактора часу, отриманого корисного результату, використання єдиного критерію для оцінки альтернативних варіантів, приведення до єдиної річної виміру поточних (експлуатаційних) і одноразових (капітальних витрат), забезпечення порівнянності альтернативних варіантів [6]. Зауважимо, що наведені принципи стосуються в основному виробничої сфери, тоді як банківська діяльність має свої особливості, які необхідно враховувати при оцінці ефективності інноваційної діяльності банків. Це обумовлено підвищеними ризиками та високою залежністю від коштів клієнтів, тісними міжбанківськими зв'язками. Розглядаючи ефективність як міру якості інноваційної діяльності банків, що сприяє покращенню фінансового стану та стабільному розвитку банку, підвищенню його конкурентоспроможності, вищезазначені принципи оцінки ефективності інновацій пропонуємо доповнити такими:

- ✦ *системності.*

В умовах інтенсивного розвитку індустрії фінансових послуг, Дж. Сінкі пропонує для банків інноваційну систему з п'яти компонент ФОКУС [7, с. 58 – 64], де компонент «Ф» – фінансова та операційна прозорість; «О» – використання інформаційних технологій; «К» – капітал (його адекватність) – основа безпеки та надійності банків; «У» – успішна боротьба за клієнта; «С» – ступінь ризику. В умовах інформаційної революції та мережевої економіки автор, насамперед, виділяє інновації, пов'язані з управлінням ризиком (компонент С) та освоєнням інформаційних технологій «О» і боротьбу за клієнта «У». Ефективність інноваційної діяльності банку – це складне системне поняття, що передбачає розгляд ефективності в широкому розумінні як результативність інноваційної діяльності банків з позиції «прибуток-ризик», так і у вузькому значенні за окремими складовими інноваційної діяльності;

- ✦ *комплексність*, що передбачає оцінку ефективності за всіма видами банківських інновацій: продуктові, технологічні, організаційно-управлінські, соціальні, а також досягнення стратегічного ефекту, оскільки інноваційна діяльність банків – це є цілеспрямована діяльність, яка відрізняється від спонтанної діяльності тим, що підвищує вірогідність досягнення поставлених цілей [8, с. 150] і полягає в отриманні найкращих результатів за існуючих умов і наявних ресурсів.

Вважається, що ціленаправлене новаторство, що є результатом аналізу та систематичної діяльності, охоплює не менше ніж 90% загальної кількості ефективних інновацій [1, с. 332];

- ✦ *урахування прямих і непрямих ефектів*, методичні підходи до оцінки яких відрізняються, що вимагає використання системи методів та підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності банків.

Прямі ефекти виражаються в економії праці, часу, ресурсів і грошових коштів у розрахунку на одиницю витрат, активів або капіталу. Непрямі ефекти проявляються в підвищенні конкурентоспроможності, зростанні комісійних доходів за рахунок надання нових послуг, зростанні кількості клієнтів, отримуваних ними послуг, що сприятиме покращенню результатів діяльності та ринкової позиції банку, підвищенню його конкурентоспроможності;

- ✦ *інтероперабельність (взаємозв'язок)*, що передбачає оцінку ефективності інноваційної діяльності банку з позиції банку і клієнта.

Якщо впровадження інновації буде неефективним для клієнта (послуга дорога, неякісна, незручна), то виникає запитання, чи може це бути ефективним для банку? Зауважимо, що однією з характерних ознак банку майбутнього – це активна роль клієнта [9]. У сучасних умовах саме клієнти, а не банки визначають прогрес у способах і методах дистрибуції банківських продуктів. У найближчому майбутньому українським банкам для забезпечення конкурентоспроможності потрібні технологічні інновації, не просто націлені на підвищення ефективності операційної діяльності банку, а багатофункціональні технології, здатні забезпечити високий рівень адаптації до нових потреб споживачів.

Враховуючи, що ефективність – це складне системне поняття, для її оцінки доцільно використовувати систему методів, включаючи використання системи показників, результативно-витратного підходу, порівняльного аналізу інноваційного і традиційного обслуговування клієнтів, показника X-ефективності, теорії трансакційних витрат, концепції використання єдиного інтегрального показника, аналізу співвідношення «прибуток – ризик», економіко-математичних методів, експертних оцінок та інші. Перспективним є використання методу трансакційних витрат. Більш конкурентоздатними та ефективними вважаються ті банки, що впроваджують інновації і мають нижчий рівень трансакційних витрат. В Україні такими банками можна вважати банки I групи, які мають вдвічі нижчий рівень трансакційних витрат (3,6% до активів) порівняно з банками IV групи (7,2%) (табл. 1).

Розвиток банків на новій інноваційній основі передбачає високий ступінь застосування банківських інновацій, що дозволить підвищити конкурентоспроможність, досягти максимальних темпів оновлення інноваційних

технологій, збільшити обсяги високотехнологічних банківських послуг і знизити рівень трансакційних витрат та отримати додаткові комісійні доходи. В останні роки для українських банків простежується тенденція зростання обсягів комісійних доходів. Так, за 2013 р. порівняно з попереднім роком комісійні доходи зросли на 18,0% (за 2012 р. – на 14,5%) при збільшенні доходів в цілому на 12,3% (5,37%), а процентних доходів – на 10,5% (на 3,7%). Зросла також і частка комісійних доходів у сукупних доходах банків з 14,07% до 14,8%, але залишається вдвічі нижчою порівняно із зарубіжними банками, для яких вона сягає 25 – 30%. Зауважимо, хоча найбільш активно на комісійних платежах заробляють банки I групи, на них припадає 68% комісійних доходів за результатами 2013 р., водночас за таким показником, як відношення комісійних доходів до активів, який дозволяє більш об'єктивно оцінити рівень комісійних доходів, найвище значення мають банки четвертої групи – 2,19% від активів, тоді як банки першої групи – 1,87% (по банківській системі – 1,78%) (табл. 2). Це свідчить про те, що для отримання об'єктивної оцінки ефективності інноваційної діяльності необхідно у фінансовій звітності банків виділити в комісійних доходах окрему складову – «Комісійні доходи, отримані від інноваційної діяльності банків».

Одним із поширених непрямих методів оцінки ефективності є використання єдиного інтегрального показника [10, с. 308 – 333], який розраховується за допомогою показників, що характеризують результативність інноваційної діяльності банків і мають однаковий напрям змін. Оскільки будь-які управлінські рішення щодо інноваційного розвитку банків позначаються на динаміці показників, то для розрахунку інтегрального показника ефективності інноваційної діяльності банків (E) запропоновано використовувати показники динаміки (темпер зростання), розраховані для таких фінансових показників:

- ✦ активи банку: характеризують розвиток банку, зміцнення ринкової позиції (K_a);
- ✦ кошти клієнтів: інноваційна діяльність банків, як правило, супроводжується зростанням клієнтської бази (K_k);
- ✦ рентабельність діяльності: залежить від результативності інноваційної діяльності (K_{ROA});
- ✦ комісійні доходи: пов'язані з наданням інноваційних послуг (K_{kd});
- ✦ показник надійності: обчислюється як $(1 - RI)$, де RI – рівень ризику.

Інтегральний показник ефективності інноваційної діяльності банків (E) обчислюється за формулою (1):

$$E = K_a \cdot K_k \cdot K_{ROA} \cdot K_{kd} \cdot (1 - RI). \quad (1)$$

Таблиця 2

Рівень комісійних доходів в розрізі груп банків України станом на 01.01.2014 р., у %

| Група | Відношення процентних доходів до активів | Відношення комісійних доходів до активів | Відношення комісійних доходів до процентних доходів |
|------------------------|------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Група I | 10,64 | 1,87 | 17,61 |
| Група II | 9,86 | 1,36 | 13,83 |
| Група III | 10,96 | 1,44 | 13,09 |
| Група IV | 11,07 | 2,19 | 19,77 |
| По банківській системі | 10,58 | 1,78 | 16,81 |

Таблиця 1

Динаміка трансакційних витрат в розрізі груп банків України за 2009 – 2013 рр., у % до активів

| Група банків | Рік | | | | |
|------------------------|------|------|------|------|------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Група I | 3,9 | 3,8 | 4,5 | 4,1 | 3,6 |
| Група II | 4,7 | 4,7 | 5,6 | 4,5 | 3,9 |
| Група III | 4,6 | 5,1 | 5,6 | 5,7 | 4,3 |
| Група IV | 4,9 | 5 | 5,2 | 5,4 | 7,2 |
| По банківській системі | 4,2 | 4,2 | 5,3 | 4,4 | 4,1 |

У разі, якщо інтегральний показник ефективності (E) приймає значення більше «1», інноваційну діяльність банку можна вважати ефективною, якщо менше «1» – не-ефективною. Багатовимірна оцінка ефективності інноваційної діяльності банків України за окремими складовими (п'ятикритерій ефективності) для 2007 і 2013 рр. представлено на рис. 1. Інтегральний показник ефективності інноваційної діяльності банків України, розрахований за даними фінансової звітності банків України за 2013 р., становить 0,432. Низьке значення інтегрального показника ефективності для 2013 р. обумовлене зниженням рівня рентабельності діяльності банків.

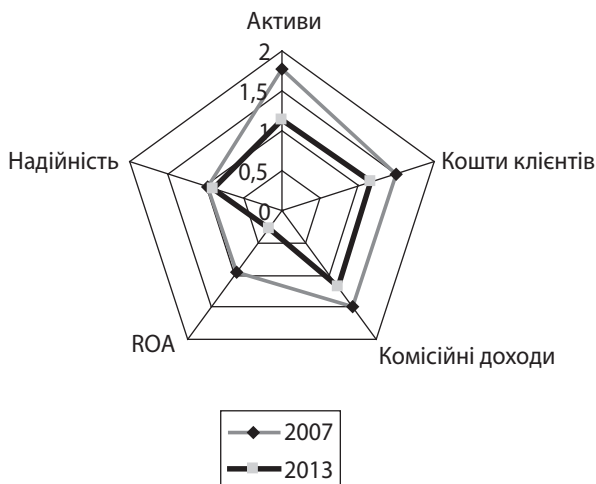


Рис. 1. Багатовимірна оцінка ефективності інноваційної діяльності банків України

Інтегральний показник ефективності виконує роль незалежного експерта, оскільки розраховується за єдиними правилами, одними і тими методами та надає керівництву банку узагальнюючу оцінку про результати інноваційної діяльності та її вплив на результативні показники діяльності і надійність банку.

ВИСНОВКИ

Досліджені теоретичні засади та розроблені науково-практичні рекомендації щодо забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків базуються на розгляді інноваційної діяльності банків як складного цілеспрямованого комплексного процесу, що охоплює всі стадії інноваційного процесу, види інновацій, функції та напрями діяльності банків і спрямований на підвищення ефективності, стабільності, конкурентоспроможності.

Обґрунтовано необхідність упровадження нових підходів до інформаційно-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю банків, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності та динамічному розвитку банків на новій інноваційній основі, прискоренню фінансових потоків і фінансових операцій, зниженню певних видів ризиків, підвищенню конкурентоспроможності їх бізнесу.

З огляду на ефективність як міру якості інноваційної діяльності банків, що сприяє покращенню фінансового стану та стабільному розвитку банку, підвищенню його конкурентоспроможності, обґрунтовано необхідність доповнення загальноприйнятих принципів оцінки ефективності інновацій такими, як системність, комплексність, інтероперабельність та використання прямих і непрямих підходів та системи методів до оцінки ефективності.

Проведений комплексний аналіз ефективності інноваційної діяльності банків з використанням теорії трансакційних витрат та єдиного інтегрального показника ефективності засвідчив необхідність підвищення ефективності інноваційної діяльності банків України в сучасних умовах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Друкер П. Ф. *Енциклопедія менеджмента* / П. Ф. Друкер / Пер. с англ. – М.: ООО «ИД «Вильямс», 2006. – 432 с.
2. Гафурова Д. И. *Развитие инновационных технологий в российском банковском секторе* / Д. И. Гафурова. – М.: Анкил, 2009. – 160 с.
3. Друкер П. Ф. *Бизнес и инновации* / П. Ф. Друкер / Пер. с англ. – М.: ООО «ИД «Вильямс», 2007. – 432 с.
4. Зверев О. А. *Банки и организационно-управленческие инновации* / О. А. Зверев // *Банковское дело*. – 2007. – № 12. – С. 64 – 67.
5. Єгоричева С. *Методологічні засади організації інноваційного процесу в комерційних банках* / С. Єгоричева // *Вісник Національного банку України*. – 2011. – № 1. – С. 53 – 57.
6. Шмігельська З. К. *Методика оцінювання ефективності управління інноваційною діяльністю* / З. К. Шмігельська // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – 2010. – № 2 (8) червень. – С. 81 – 86.
7. Синки Дж.-мл. *Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг* / Джозеф Синки-мл. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
8. Соснин Э. А. *Из небытия в бытие: творчество как целенаправленная деятельность* / Э. А. Соснин, Б. Н. Поизнер. – Томск: SST, 2011. – 520 с.
9. Spath D. *Innovationen und Konzepte für die Bank der Zukunft* / Diter Spath, Wilhelm Bauer, Martin Engstler. – Gabler, Wiesbaden, 2008. – 294 с.
10. Все о коммерческом банке. Кн. 6. *Методологии анализа, обеспечивающие основные банковские процессы управления*. Том 2. / Под ред. В. И. Видяпина, К. Р. Тагирбекова. – М., 2007. – 368 с.

REFERENCES

- Druker, P. F. *Entsiklopediia menedzhmenta* [Encyclopedia of Management]. Moscow: Viliams, 2006.
- Druker, P. F. *Biznes i innovatsii* [Business and innovation]. Moscow: Viliams, 2007.
- Gafurova, D. I. *Razvitie innovatsionnykh tekhnologiy v rossiyskom bankovskom sektore* [Development of innovative technologies in the Russian banking sector]. Moscow: Ankil, 2009.
- Shmihelska, Z. K. "Metodyka otsiniuvannya efektyvnosti upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu" [Methods of evaluating the effectiveness of innovation management]. *Visnyk UBS NBU*, no. 2(8) (2010): 81-86.
- Sinki, Dzh.-mladshiy. *Finansovyy menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh poslug* [Financial management in commercial banks and the financial services industry]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.
- Sosnin, E. A., and Poizner, B. N. *Iz nebytiia v bytie: tvorchestvo kak tselenapravlennaia deiatelnost* [From nothingness into being: creativity as purposeful activity]. Tomsk: SST, 2011.
- Spath, D., Bauer, W., and Engstler, M. *Innovationen und Konzepte für die Bank der Zukunft*. Wiesbaden: Gabler, 2008.
- Vse o kommercheskom banke* [All of the commercial bank]. Moscow, 2007.
- Yehorycheva, S. "Metodolohichni zasady orhanizatsii innovatsiinoho protsesu v komertsiiykh bankakh" [Methodological principles of the innovation process in commercial banks]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1 (2011): 53-57.
- Zverev, O. A. "Banki i organizatsiionno-upravlencheskie innovatsii" [Banks and organizational and managerial innovations]. *Bankovskoe delo*, no. 12 (2007): 64-67.

ВПЛИВ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

© 2014 ГОРПИНЧЕНКО А. П.

УДК 658.14 (477)

Горпинченко А. П. Вплив структури джерел фінансових ресурсів на фінансову стійкість підприємств торгівлі в Україні

Метою статті є дослідження динаміки та структури формування джерел фінансових ресурсів підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова та роздрібна торгівля в Україні, обґрунтування їх впливу на фінансову стійкість, фінансову рівновагу та стабільність розвитку підприємств. У статті здійснено аналіз структури балансу торговельних підприємств України, який засвідчив чітко виражену диспропорцію між власними та позиковими коштами, вкрай низьку питому вагу власного та високу частку позикового капіталу в загальній структурі формування джерел фінансових ресурсів. Проаналізовано абсолютні та відносні показники фінансової стійкості підприємств торгівлі за коефіцієнтним та агрегатним підходами. Надано порівняльну оцінку структури активів і капіталу з позиції її впливу на рівень фінансової стійкості та фінансової рівноваги підприємств. На основі аналізу зроблено висновок про нестійкий та кризовий стан переважної більшості торговельних підприємств, що здійснюють свою фінансово-господарську діяльність в Україні, їх високу залежність від позикових коштів, фінансову нерівновагу активів і капіталу, дотримання агресивної стратегії фінансування активів, що несе високий ризик для стабільного розвитку в поточному та довгостроковому періодах. Визначено основні напрями вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами та підвищення фінансової стійкості підприємств торгівлі в Україні: оптимізація вертикальної та горизонтальної структури балансу підприємств; проведення політики поступового зростання частки власних фінансових ресурсів у загальному капіталі та фінансуванні активів; мінімізація вартості та ризику залучення позикового капіталу; забезпечення прийнятної рівня фінансової міцності, ліквідності, платоспроможності; реалізація стратегії максимізації фінансової рентабельності з урахуванням впливу макроекономічних чинників зовнішнього середовища.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансова стійкість, структура активів і капіталу, торгівля.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 11.

Горпинченко Анастасія Павлівна – аспірантка, кафедра фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: nastyaestet@rambler.ru

УДК 658.14 (477)

UDC 658.14 (477)

Горпинченко А. П. Влияние структуры источников фінансовых ресурсов на финансовую устойчивость предприятий торговли в Украине

Целью статьи является исследования динамики и структуры формирования источников фінансовых ресурсов предприятий, основным видом экономической деятельности которых является оптовая и розничная торговля в Украине, обоснование их влияния на финансовую устойчивость, финансовое равновесие и стабильность развития предприятий. В статье осуществлен анализ структуры баланса торговых предприятий Украины, который показал четко выраженную диспропорцию между собственными и заемными средствами, крайне низкий удельный вес собственного и высокую долю заемного капитала в общей структуре формирования источников фінансовых ресурсов. Проанализированы абсолютные и относительные показатели фінансовой устойчивости предприятий торговли с использованием коэффициентного и агрегатного подходов. Дана сравнительная оценка структуры активов и капитала с позиции ее влияния на уровень фінансовой устойчивости и фінансового равновесия предприятий. На основе анализа сделан вывод о неустойчивом и кризисном состоянии подавляющего большинства торговых предприятий, которые осуществляют свою фінансово-хозяйственную деятельность в Украине, их высокую зависимость от заемных средств, финансовое неравновесие активов и капитала, приверженность агрессивной стратегии финансирования своих активов, что несет высокий риск для стабильного развития в текущем и долгосрочном периодах. Определены основные направления совершенствования системы управления фінансовыми ресурсами и повышения фінансовой устойчивости предприятий торговли в Украине: оптимизация вертикальной и горизонтальной структуры баланса предприятий; проведение политики постепенного роста доли собственных фінансовых ресурсов в общем капитале и финансировании активов; минимизация стоимости и риска привлечения заемного капитала; обеспечение приемлемого уровня фінансовой прочности, ликвидности, платежеспособности; реализация стратегии максимизации фінансовой рентабельности с учетом влияния макроекономических факторов внешней среды.

Ключевые слова: фінансовые ресурсы, фінансовая устойчивость, структура активов и капитала, торговля.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 11.

Горпинченко Анастасія Павлівна – аспірантка, кафедра фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: nastyaestet@rambler.ru

Goprynchenko Anastasiya P. Influence of the Structure of Financial Resources Channels on the Financial Stability of the Trading Enterprises in Ukraine

The purpose of this article is the study of the dynamics and structure of financial resources channels' formation of enterprises whose main economic activity is the wholesale and retail trade in Ukraine, study their impact on financial stability, financial stability and balance development of enterprises. The article presents the analysis of the structure of the balance of trade enterprises of Ukraine, which showed a distinct disparity between equity and debt, an extremely low proportion of equity and highly leveraged capital structure formation in general channels of financial resources. The absolute and relative financial stability of the trade using coefficient and aggregate approaches were analyzed. A comparative evaluation of assets and capital positions of its impact on financial stability and the financial equilibrium of enterprises was conducted. Based on the analysis it was concluded that the unstable state of crisis and the vast majority of traders who carry out their financial and economic activity in Ukraine, their high dependence on borrowed funds, financial assets and capital imbalance, commitment to an aggressive strategy of financing its assets, which carries a high risk for sustainable development in the current and long-term periods. The main directions of improving the management of financial resources and to improve the financial sustainability of trade in Ukraine: optimization of the vertical and horizontal structure of the balance of enterprises; the policy of a gradual increase in the share of own financial resources in the total capital and asset finance; minimize the cost and risk of attracting loan capital; an acceptable level of financial strength, liquidity, solvency; implementation of strategies to maximize financial profitability with the influence of macroeconomic factors in the external environment.

Key words: financial resources, financial stability, the structure of assets and capital, trade.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 11.

Goprynchenko Anastasiya P. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: nastyaestet@rambler.ru

Фінансова стійкість будь-якого підприємства є однією з головних умов його стабільного функціонування та динамічного розвитку в ринкових умовах. Належний рівень фінансової стійкості суб'єкта господарювання гарантує його платоспроможність, стабільну прибутковість, обумовлює його незалежність від різких змін ринкової кон'юнктури зовнішнього середовища, знижує ризик банкрутства.

Успішний розвиток сучасного торговельного підприємства залежить від ефективно працюючої системи управління його фінансовими ресурсами на стадіях їх формування, розподілу, використання та повернення в процесі фінансово-господарської діяльності на основі розширеного відтворення. У системі управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання важливо дотримуватися рівноваги між джерелами формування ресурсів і напрямками їх інвестування з метою побудови раціональної структури активів і капіталу, забезпечення стабільного фінансового стану та фінансових результатів. Достатня наявність та рівновага фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансовий добробут торговельного підприємства: рентабельність, платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість.

З огляду на вищевикладене актуальним стає дослідження сучасного стану та тенденцій формування джерел фінансових ресурсів підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова та роздрібна торгівля, проведення ґрунтовного аналізу динаміки та структури їх активів і капіталу за останні роки, надання оцінки абсолютним та відносним показникам фінансової стійкості, визначення її впливу на рівень платоспроможності, фінансового ризику та стабільності розвитку торговельних підприємств в Україні.

В економічній літературі зустрічаються різні наукові підходи до визначення та оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Значний внесок у розвиток теорії управління капіталом, його структурою та вартістю з позиції забезпечення фінансової стійкості підприємства зробили відомі зарубіжні вчені-економісти, а саме: Л. Бернштейн (*L. Bernstein, 2006*) [3], Е. Бригхем, М. Ергхардт (*E. Brigham, M. Ehrhardt, 2008*) [4], С. Майєрс, Н. Майлуф (*S. Myers, N. Majluf, 1984*), Ф. Модільяні, М. Міллер (*F. Modigliani, M. H. Miller, 1958, 1963*), Ф. Фабоззі (*F. Fabozzi, 2008*) [5] та ін. На думку західних науковців, головним принципом формування капіталу підприємства повинно стати досягнення його оптимальної структури, яка не порушує фінансової стійкості, сприяє мінімізації середньозваженої вартості власних і позикових джерел капіталу, максимізації фінансової рентабельності та ринкової вартості підприємства.

Питання забезпечення фінансової стійкості та стабільності розвитку суб'єктів господарювання, методичний інструментарій їх фінансової оцінки досліджували у своїх працях відомі вітчизняні та російські економісти: Л. О. Ващенко [6], Л. А. Костирко [7], Л. А. Лахтіонова [8], О. Г. Мендрул [9], Г. В. Савицька [10], В. А. Сидун [11], М. Д. Білик, Л. О. Лігоненко, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко, М. С. Абрютіна, М. И. Баканов, А. В. Грачов, В. В. Ковальов, М. Н. Крейнина, Р. С. Сайфулін, Е. С. Стоянова, А. Д. Шеремет та ін.

Водночас, на нашу думку, потребують подальшого дослідження сучасні тенденції формування джерел фінансових ресурсів підприємств України в розрізі видів економічної діяльності та питання оцінки впливу цих процесів на фінансову стійкість і стабільність розвитку суб'єктів господарювання.

Цілями статті є дослідження динаміки і структури формування джерел фінансових ресурсів підприємств торгівлі в Україні; оцінка абсолютних і відносних показників їх фінансової стійкості та обґрунтування на цій основі її типу; аналіз структури активів і капіталу з позиції її впливу на рівень фінансової стійкості, фінансової рівноваги та стабільності розвитку торговельних підприємств; обґрунтування напрямів оптимізації формування структури джерел фінансових ресурсів підприємств торгівлі в умовах мішаного внутрішнього та зовнішнього середовища.

Аналіз структури балансу (розділів активу та пасиву) підприємств України, основним видом економічної діяльності яких є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 рр., засвідчив дуже низьку питому вагу власного капіталу та високу частку позикового капіталу в загальній структурі формування фінансових ресурсів підприємств оптової та роздрібною торгівлі в порівнянні з іншими видами економічної діяльності [1], (табл. 1, рис. 1, рис. 2).

Так, на початок 2009 р. частка власного капіталу підприємств торгівлі становила 10,49%, а протягом п'яти років знизилася до 9,57% (-0,92%). У той же період спостерігається збільшення питомої ваги поточних зобов'язань: з 74,59% до 76,21% (+1,62%). Загалом, частка довгострокових і поточних зобов'язань (довгострокових і короткострокових кредитів банків, поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та за розрахунками) на початок 2013 р. у підприємствах оптової та роздрібною торгівлі становила 89,85%. Така нерівна структура джерел фінансових ресурсів, що склалася в підприємствах торгівлі України, свідчить про яскраво виражену диспропорцію між власними та позиковими коштами у формуванні капіталу цих підприємств.

Особливості фінансово-господарської діяльності торговельних підприємств України в сучасних ринкових умовах, на наш погляд, суттєво вплинули на формування структури джерел їх капіталу, де співвідношення між власними та позиковими фінансовими ресурсами становить приблизно як 10% до 90% і є далеким від оптимальної структури капіталу, яка б забезпечувала необхідний рівень фінансової стійкості та стабільності даних підприємств.

Специфіка ведення бізнесу торговельними компаніями передбачає наявність постійного попиту на кредитні ресурси. За даними НБУ, обсяг нових кредитів, отриманих підприємствами торгівлі у 2012 – 2013 рр., становив 624,6 млрд грн, що сформувало майже половину загального обсягу нових кредитів нефінансових корпорацій у зазначеному періоді. Банки охоче кредитують торговельну сферу, оскільки якість обслуговування кредитів є прийнятною (станом на 01.08.2013 р. рівень простроченої заборгованості не перевищував 10%). Торговельні компанії активно користуються овердрафтами та кредитами на поповнення обігових коштів. Переважна частина їх кредитного портфеля представлена короткостроковими кредитами: майже 67% їх портфелю складають кредити з терміном погашення до 1 року, 26,7% – від 1 до 5 років. Частка кредитів у національній валюті становить 71% [2].

У процесі формування фінансових ресурсів підприємствам торгівлі необхідно визначити оптимальну структуру їхніх джерел і в кожному конкретному випадку детально аналізувати доцільність залучення довгострокових і короткострокових позикових коштів з урахуванням їх

Динаміка структури балансу підприємств торгівлі в Україні станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 рр.

| Показники активів і капіталу | на 01.01. 2009 р. | на 01.01. 2010 р. | на 01.01. 2011 р. | на 01.01. 2012 р. | на 01.01. 2013 р. | Зміни 01.01.2013 до 01.01.2009, % |
|-------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------------------|
| АКТИВ | | | | | | |
| I. Необоротні активи, млн грн | 143589,8 | 158241,3 | 166153,4 | 162050,5 | 186704,4 | 130,03 |
| Питома вага, % | 21,24 | 21,01 | 19,37 | 17,25 | 16,77 | - 4,47 |
| II. Оборотні активи, млн грн | 524386,6 | 586532,9 | 683572,2 | 767802,4 | 914972,8 | 174,48 |
| Питома вага, % | 77,57 | 77,87 | 79,68 | 81,72 | 82,21 | + 4,64 |
| III. Витрати майбутніх періодів, млн грн | 7957,2 | 8337 | 8098,3 | 9449,1 | 10968,7 | 137,85 |
| Питома вага, % | 1,18 | 1,11 | 0,94 | 1,01 | 0,99 | - 0,19 |
| IV. Необоротні активи та групи вибуття, млн грн | 77,3 | 68,8 | 76,3 | 255,1 | 373,6 | 483,31 |
| Питома вага, % | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,03 | 0,03 | + 0,02 |
| БАЛАНС, млн грн | 676010,9 | 753180 | 857900,2 | 939557,1 | 1113019,5 | 164,65 |
| Питома вага, % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ПАСИВ | | | | | | |
| I. Власний капітал, млн грн | 70917,6 | 73638 | 89170,8 | 103240,2 | 106525,9 | 150,21 |
| Питома вага, % | 10,49 | 9,78 | 10,39 | 10,99 | 9,57 | - 0,92 |
| II. Забезпечення наступних витрат і платежів, млн грн | 3110,4 | 3661,9 | 3541,6 | 4172,2 | 4595,4 | 147,74 |
| Питома вага, % | 0,46 | 0,49 | 0,41 | 0,44 | 0,004 | - 0,46 |
| III. Довгострокові зобов'язання, млн грн | 96990,3 | 102780,3 | 113176,5 | 127927,8 | 151796,6 | 156,51 |
| Питома вага, % | 14,35 | 13,65 | 13,19 | 13,62 | 13,64 | - 0,71 |
| IV. Поточні зобов'язання, млн грн | 504243,3 | 572502,2 | 650832,4 | 702602,9 | 848229,4 | 168,22 |
| Питома вага, % | 74,59 | 76,01 | 75,86 | 74,78 | 76,21 | + 1,62 |
| V. Доходи майбутніх періодів, млн грн | 749,3 | 597,6 | 1178,9 | 1614 | 1872,2 | 249,86 |
| Питома вага, % | 0,11 | 0,08 | 0,14 | 0,17 | 0,17 | + 0,06 |
| БАЛАНС, млн грн | 676010,9 | 753180 | 857900,2 | 939557,1 | 1113019,5 | 164,65 |
| Питома вага, % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Джерело: розраховано автором на основі даних [1].

ціни та фінансових ризиків, а також їх впливу на дохідність, платоспроможність та фінансову стійкість торговельного підприємства.

В економічній літературі [6, 8, 10] поширені різні підходи до визначення та оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Більшість авторів фінансову стійкість підприємства оцінюють за допомогою абсолютних і відносних показників.

За абсолютний показник фінансової стійкості приймають наявність власних оборотних коштів, яка визначається як різниця між поточними активами та поточними зобов'язаннями або як різниця між власним капіталом і необоротними активами підприємства. Наявність власного оборотного капіталу характеризує фінансову незалежність підприємства та його фінансовий стан.

Щодо відносних показників, то виділяються три методичні підходи щодо оцінки фінансової стійкості підприємства: 1) коефіцієнтний; 2) агрегатний; 3) інтегральний [6, 8, 10]. За коефіцієнтним підходом розраховуються показники капіталізації, за допомогою яких оцінюється фінансовий стан підприємства з позицій структури джерел фінансових ресурсів і коефіцієнти покриття, які характе-

ризують фінансову стійкість з позицій витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел залучених коштів. За «агрегатним підходом» важливим показником, який характеризує фінансову стійкість суб'єкта господарювання, є вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів. Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають чотири типи фінансової стійкості підприємства: абсолютна, нормальна стійкість, нестійкий та кризовий стан.

З метою оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі в Україні нами здійснено розрахунок основних коефіцієнтів капіталізації у динаміці станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 рр. і порівняно їх з рекомендованими нормативними значеннями. Також розраховано абсолютні показники фінансової стійкості підприємств торгівлі, які свідчать про надлишок або нестачу власних оборотних коштів та інших джерел формування запасів, що дозволяє визначити тип фінансової стійкості торговельних підприємств України за досліджуваний період (табл. 2).

Як показали розрахунки, наведені в табл. 2, майже всі відносні коефіцієнти, які характеризують структуру капіталу підприємств торгівлі в Україні (автономії, фінансового ризику, концентрації позикового капіталу, маневреності власного

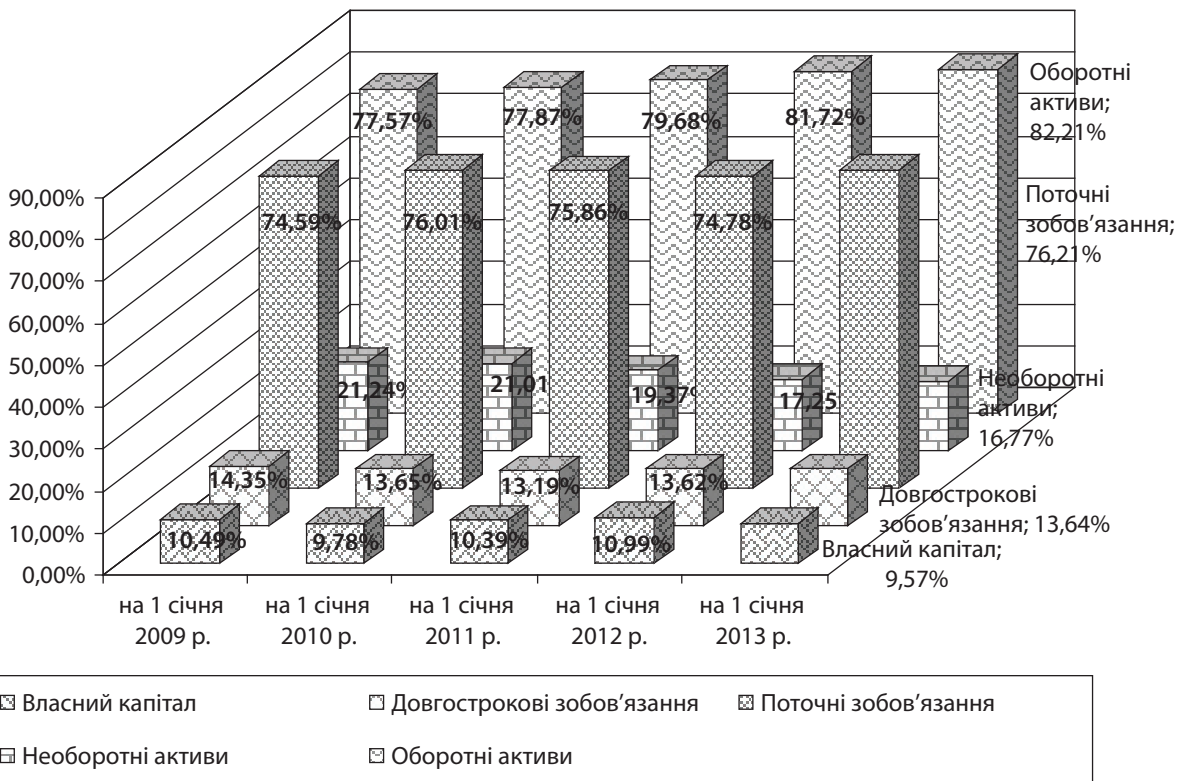


Рис. 1. Динаміка структури активів і капіталу підприємств торгівлі України станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 рр.

Джерело: побудовано автором на основі табл. 1 і даних [1].

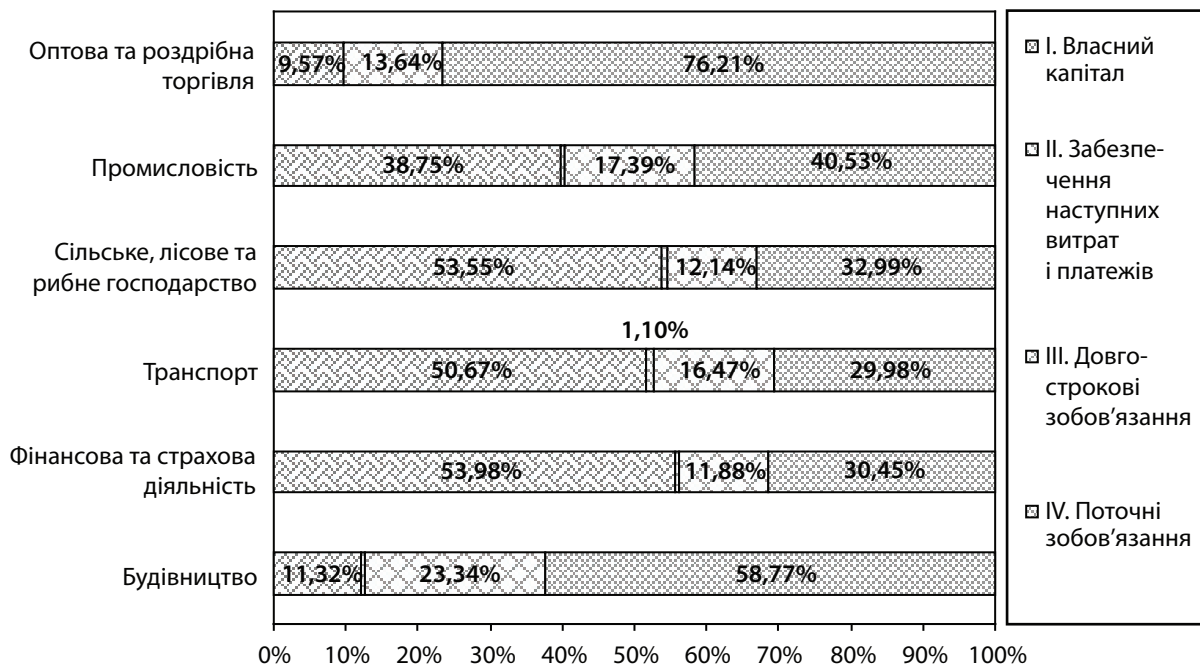


Рис. 2. Порівняльна структура капіталу підприємств України за основними видами економічної діяльності на 01.01.2013 р.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [1].

капіталу тощо), є далекими від нормативних значень і свідчать про низький рівень фінансової стійкості торговельних підприємств та їх високу залежність від залучення позикового капіталу у своїй фінансово-господарській діяльності.

За абсолютними показниками наявності власних оборотних коштів, функціонуючого капіталу, загальної ве-

личини основних джерел формування запасів, як свідчать дані табл. 2, торговельні підприємства України на початок 2012 – 2013 рр. вийшли із кризового стану ($\Phi^{BOK} < 0$; $\Phi^{FK} < 0$; $\Phi^{3A} < 0$) і перейшли до нестійкого фінансового становища ($\Phi^{BOK} < 0$; $\Phi^{FK} < 0$; $\Phi^{3A} \geq 0$).

Показники фінансової стійкості підприємств торгівлі в Україні станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 рр.

| Показники фінансової стійкості (нормативне значення) | на 01.01. 2009 р. | на 01.01. 2010 р. | на 01.01. 2011 р. | на 01.01. 2012 р. | на 01.01. 2013 р. | Зміни 01.01.2013 до 01.01.2009 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------------------|
| I. Показники структури джерел фінансових ресурсів, (коефіцієнти капіталізації) | | | | | | |
| 1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії); ($\geq 0,5$) | 0,105 | 0,098 | 0,104 | 0,110 | 0,096 | - 0,009 |
| 2. Коефіцієнт фінансової залежності; (≤ 2) | 9,533 | 10,228 | 9,621 | 9,099 | 10,448 | + 0,915 |
| 3. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу; ($\leq 0,5$) | 0,889 | 0,897 | 0,891 | 0,884 | 0,898 | + 0,009 |
| 4. Коефіцієнт фінансового ризику (співвідношення позикового та власного капіталу); (≤ 1) | 8,478 | 9,170 | 8,568 | 8,045 | 9,388 | + 0,91 |
| 5. Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу; (≥ 1) | 0,118 | 0,109 | 0,117 | 0,124 | 0,107 | - 0,011 |
| 5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу; (> 0) | -1,025 | -1,149 | -0,863 | -0,570 | -0,753 | + 0,272 |
| 6. Коефіцієнт маневреності власного та довгострокового капіталу; ($> 0,3$) | 0,145 | 0,103 | 0,179 | 0,299 | 0,277 | + 0,132 |
| 7. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами | 0,040 | 0,025 | 0,050 | 0,093 | 0,079 | + 0,039 |
| 8. Індекс постійного активу; (≤ 1) | 2,025 | 2,149 | 1,863 | 1,570 | 1,753 | - 0,272 |
| II. Абсолютні показники фінансової стійкості, (млн грн) | | | | | | |
| 1. Наявність власних оборотних коштів (ВОК) | -72672,2 | -84603,3 | -76982,6 | -58810,3 | -80178,5 | - 7506,3 |
| 2. Наявність власних оборотних і довгострокових позикових джерел (ФК) | 24318,1 | 18177,0 | 36193,9 | 69117,5 | 71618,1 | +47300,0 |
| 3. Загальна величина основних джерел формування коштів (ЗД) | 99787,2 | 91064,9 | 111458,8 | 165457,4 | 191616,3 | +91829,1 |
| 4. Оборотні активи в запасах ТМЦ | 110961,3 | 114108,5 | 130783,4 | 156535,9 | 186463 | +75501,7 |
| 5. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів | -183633,5 | -198711,8 | -207766 | -215346,2 | -266641,5 | - 83008,0 |
| | $\Phi^{ВОК} < 0$ | | | | | |
| 6. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових джерел | -86643,2 | -95931,5 | -94589,5 | -87418,4 | -114844,9 | - 28201,7 |
| | $\Phi^{ФК} < 0$ | | | | | |
| 7. Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел формування запасів | -11174,1 | -23043,6 | -19324,6 | 8921,5 | 5153,3 | +16327,4 |
| | $\Phi^{ЗД} < 0$ | | $\Phi^{ЗД} \geq 0$ | | | |

Джерело: розраховано автором на основі табл. 1.

Формування раціональної структури капіталу (активів і пасивів) є одним із найважливіших завдань будь-якого підприємства, від чого значною мірою залежить стабільний фінансовий стан та фінансові результати господарської діяльності. Співвідношення між основним та оборотним капіталом, власним і позиковим має принципове значення в побудові стратегії фінансування активів підприємства за рахунок різних джерел фінансових ресурсів.

На наш погляд, найбільш точно розкриває сутність фінансової стійкості підприємства Г. В. Савицька: «Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому й зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику» [10, с. 234].

«Золоте правило балансу» вимагає, щоб основний капітал (необоротні активи) фінансувався переважно із власних коштів підприємства, а оборотний капітал (оборотні активи) – за рахунок позикового капіталу. «Золоте правило фінансування» потребує реалізації двох умов [10, 11]:

$$1. \frac{\text{Довгострокові активи}}{\text{Довгострокові пасиви}} \leq 1;$$

$$2. \frac{\text{Короткострокові активи}}{\text{Короткострокові пасиви}} \geq 1. \quad (1)$$

Дотримання основних правил фінансування забезпечує стабільну ліквідність і платоспроможність підприємства, фінансову стійкість та мінімізує фінансові ризики. Залежно від обраної фінансової стратегії існують три принципові підходи до фінансування різних груп активів суб'єктів господарювання: консервативний, помірний, агресивний [8].

Структуру активів підприємств торгівлі України та джерел їх фінансування (пасивів) станом на 01.01.2012 – 01.01.2013 рр. наведено на рис. 3.

Як показав порівняльний аналіз (див. рис. 3), протягом досліджуваного періоду підприємства торгівлі в Україні дотримувалися переважно «агресивної стратегії» фінансування своїх активів. Про це свідчить «вертикальна» та «горизонтальна» структура балансу торговельних підприємств: співвідношення між необоротними та оборотними активами; власним і позиковим капіталом (довгостроковим і короткостроковим). Необоротні активи протягом останніх двох років фінансувалися на 64 – 57% за рахунок власного капіталу, інші 36 – 43% – за рахунок довгострокових позикових коштів. Оборотні активи фінансувалися виключно за рахунок позикових коштів, як довгострокових, так і короткострокових. Питома поточних зобов'язань та короткострокових кредитів у фінансуванні оборотного капіталу торговельних підприємств України складала станом на 01.01.2012 – 01.01.2013 рр.: 91,5 – 92,7% (+1,2%).

Така нерівноважена структурна політика формування балансу підприємств торгівлі, що проводилася протягом останніх п'яти років, засвідчила значну недостатність фінансування їх активів за рахунок власного капіталу, наявність значного дефіциту власних фінансових ресурсів, високу залежність від позикового капіталу, що спричинило високий

ризик для платоспроможності, фінансової стабільності, ефективності розвитку торговельних підприємств України.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи основні результати дослідження динаміки і структури формування активів і капіталу торговельних підприємств України, можна сформулювати основні напрями вдосконалення та оптимізації системи управління їх фінансовими ресурсами в сучасних умовах розвитку:

- ✦ основною вимогою формування активів і капіталу підприємств торгівлі в Україні повинна стати оптимізація вертикальної та горизонтальної структури їхнього балансу з метою забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності та фінансової рівноваги, збільшення рентабельності вкладеного капіталу та зниження фінансового ризику;
- ✦ розробка та реалізація довгострокової політики поступового збільшення питомої ваги власних фінансових ресурсів у загальній структурі формування капіталу та фінансуванні активів торговельних підприємств;
- ✦ пошук і залучення позикових фінансових ресурсів на фінансовому ринку країни з урахуванням їх вартості, терміну повернення та мінімально допустимого ризику для фінансової стійкості торговельних підприємств;

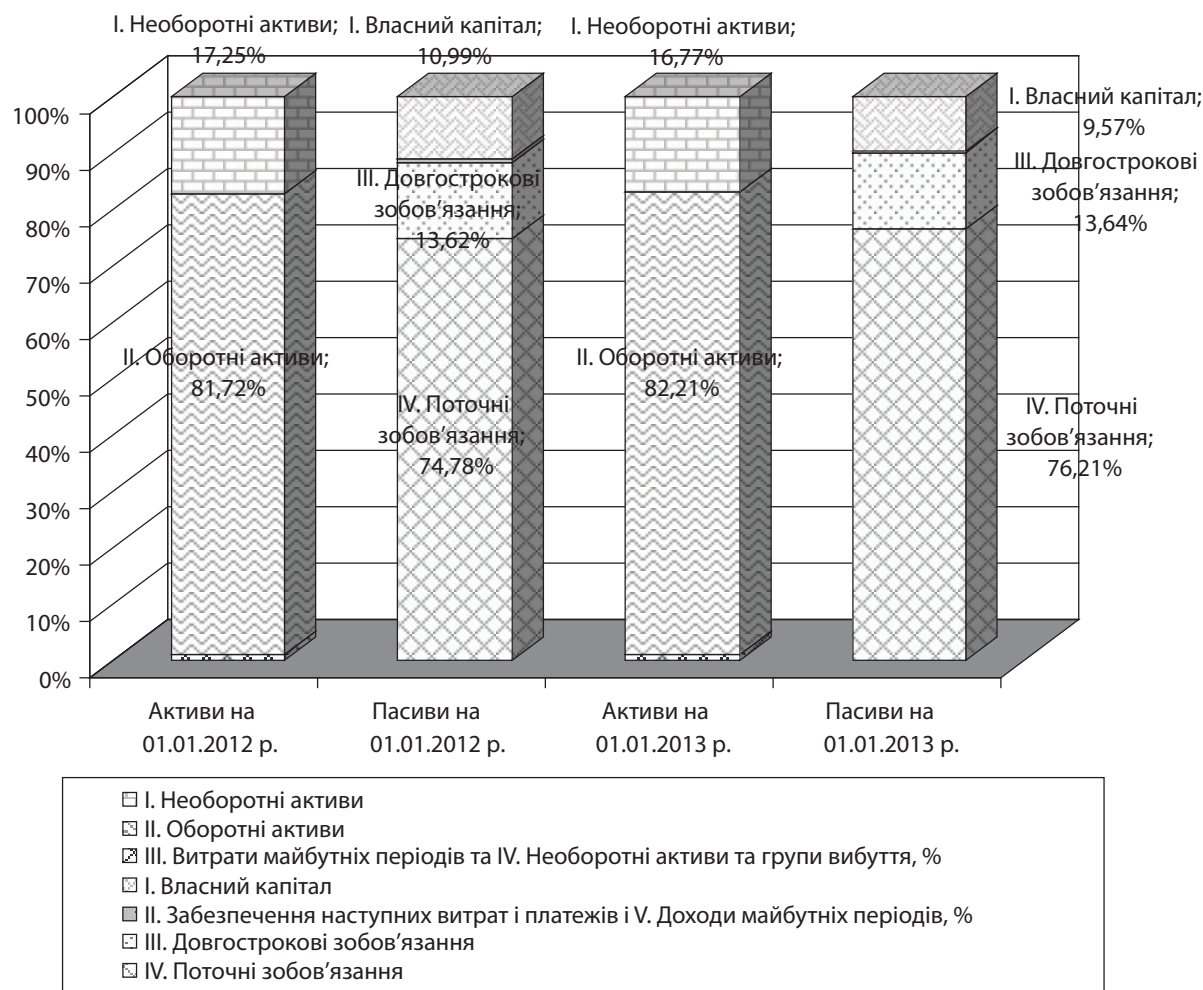


Рис. 3. Співвідношення структури активів та джерел капіталу підприємств торгівлі України станом на 01.01.2012 – 01.01.2013 рр.

Джерело: побудовано автором на основі табл. 1.

- ✦ урахування вартості різних джерел фінансових ресурсів у процесі оптимізації їх структури за критеріями мінімізації середньозваженої вартості загального капіталу, досягнення оптимального рівня фінансового ризику, забезпечення визначеного запасу фінансової міцності, зростання фінансової рентабельності підприємства;
- ✦ проведення поточної та довгострокової політики формування активів і капіталу торговельних підприємств з урахуванням визначеного рівня їх ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, реалізації політики зростання й раціонального розподілу прибутку в процесі розширеного відтворення;
- ✦ оцінка перспектив стабільного функціонування та ефективного розвитку підприємств торгівлі в Україні з урахуванням реальної ринкової кон'юнктури та впливу макроекономічних чинників зовнішнього середовища. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.org/uk/Noviny/new2013_u/new_u10.html>.
2. Офіційний сайт Національного банку України. Заборгованість підприємств торгівлі за кредитами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.bank.gov.ua>>.
3. **Bernstein L. A.** Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation / L.A. Bernstein, John J. Wild. – McGraw Hill, 2006. – 738 p.
4. **Brigham E. F.** Financial management: theory and practice / E. F. Brigham, M. C. Ehrhardt. – Thomson South-Western, 2008. – 1074 p.
5. **Fabozzi F. J.** Financial Management and Analysis / F. J. Fabozzi. – John Wiley & Sons, Inc., 2008. – 1022 p.
6. **Ващенко Л. О.** Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення : монографія / Л. О. Ващенко, П. М. Сухарев. – Донецьк : «Вебер», 2007. – 185 с.
7. **Костирко Л. А.** Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта : методологія і організація : монографія / Л. А. Костирко. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. І. Дала, 2002. – 560 с.
8. **Лактіонова Л. А.** Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. А. Лактіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
9. **Мендрул О. Г.** Управління вартістю підприємств : монографія / О. Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
10. **Савицька Г. В.** Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник / Г. В. Савицька. – 2-е вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
11. **Сидун В. А.** Оптимизация источников формирования финансовых ресурсов предприятий розничной торговли : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.07.05 / В. А. Сидун ; Харьк. гос. акад. техн. та орган. пит. – Х., 1998. – 18 с.

REFERENCES

- Bernstein, L. A., and John, J. *Wild Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation*: McGraw Hill, 2006.
- Brigham, E. F., and Ehrhardt, M. C. *Financial management: theory and practice*: Thomson South-Western, 2008.
- Fabozzi, F. J. *Financial Management and Analysis*: John Wiley & Sons, Inc., 2008.
- Kostyrko, L. A. *Stratehiia finansovo-ekonomichnoi diialnosti hospodariuuchoho sub'iekta : metodolohiia i orhanizatsiia* [The strat-

egy of financial and economic activity of the entity: methodology and organization]. Luhansk: SNU im. V. I. Dalia, 2002.

Lakhtionova, L. A. *Finansovyi analiz sub'ektiv hospodariuvania* [Financial analysis of business entities]. Kyiv: KNEU, 2001.

Mendrul, O. H. *Upravlinnia vartistiu pidpriemstv* [Cost Management businesses]. Kyiv: KNEU, 2002.

"Struktura balansu pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti" [Balance structure of enterprises by economic activity]. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.org/uk/Noviny/new2013_u/new_u10.html

Savytska, H. V. *Ekonomichnyi analiz diialnosti pidpriemstva* [Economic analysis of the company]. Kyiv: Znannia, 2005.

Sidun, V. A. "Optimizatsiia istochnikov formirovaniia finansovykh resursov predpriiaty roznichnoy torgovli" [Optimization of sources of financial resources retailers]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk*: 08.07.05, 1998.

Vashchenko, L. O., and Sukharev, P. M. *Analiz finansovoho stanu pidpriemstv: informatsiine ta metodychne zabezpechennia* [Analysis of the financial situation of enterprises informational and methodological support]. Donetsk: Veber, 2007.

"Zaborhovanist pidpriemstv torhivli za kredytamy" [Debt trading enterprises on loans]. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

Науковий керівник – Близнюк О. П.,

кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів Харківського державного університету харчування та торгівлі

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ В ПРОЦЕСІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ПИСЬМАК В. О.

УДК 658.012

Письмак В. О. Вплив інформаційної складової на формування ефективного співробітництва з постачальниками в процесі закупівельної діяльності промислового підприємства

У статті розглядаються теоретичні засади інформаційної забезпеченості при формуванні відносин з постачальниками в процесі закупівельної діяльності промислового підприємства. Узагальнено основні підходи до поняття «імідж підприємства» та визначено його роль у здійсненні закупівель. Сформоване визначення «іміджу» в контексті його застосування в закупівельній діяльності промислового підприємства. Виділено основні етапи методики формування іміджу підприємства. Наведено теорію спіральної динаміки як інструменту формування іміджу підприємства, розкрито її сутність з метою доведення впливу коректного формування іміджу підприємства на взаємовідносини з постачальниками в процесі закупівельної діяльності. Сформовано практичні рекомендації успішного застосування бренд-сайтів у закупівельній діяльності промислового підприємства. Виокремлено основні завдання забезпечення умов для проведення успішних конкурентних закупівель.

Ключові слова: маркетингові інтегровані комунікації, закупівельна діяльність, прокьюремент, брендинг, імідж, спіральна динаміка, електронні комунікації.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Письмак Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Vicky-st1@rambler.ru

УДК 658.012

Письмак В. А. Влияние информационной составляющей на формирование эффективного сотрудничества с поставщиками в процессе закупочной деятельности промышленного предприятия

В статье рассматриваются теоретические основы информационной обеспеченности при формировании отношений с поставщиками в процессе закупочной деятельности промышленного предприятия. Обобщены основные подходы к понятию «имидж предприятия» и определена его роль в осуществлении закупок. Сформировано определение понятия «имидж» в контексте его применения в закупочной деятельности промышленного предприятия. Выделены основные этапы методики формирования имиджа предприятия. Приведена теория спиральной динамики как инструмент формирования имиджа предприятия, раскрыта ее сущность с целью доведения влияния коректного формирования имиджа предприятия на взаимоотношения с поставщиками в процессе закупочной деятельности. Сформированы практические рекомендации успешного применения бренд-сайтов в процессе закупочной деятельности промышленного предприятия. Обособлены основные задачи обеспечения условий для проведения успешных конкурентных закупок.

Ключевые слова: маркетинговые интегрированные коммуникации, закупочная деятельность, прокьюремент, брендинг, имидж, спиральная динамика, электронные коммуникации.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Письмак Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, преподаватель кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Vicky-st1@rambler.ru

UDC 658.012

Pysmak Viktoriia O. Influence on the Formation of the Information Component of Effective Collaboration with Suppliers in the Procurement Process of the Industrial Enterprise

This article discusses the theoretical foundations of information security in the formation of relationships with suppliers in the procurement process of the industrial enterprise. It summarized the main approaches to the concept of "image of the enterprise" and defined its role in procurement. It formed the definition of "image" in the context of its use in the procurement of an industrial enterprise. The basic stages of the technique of forming the image of the enterprise were identified. The study shows the theory of spiral dynamics as a tool for forming the image of the enterprise, its essence is disclosed in order to bring the influence of the correct image formation on a relationship with suppliers in the procurement process. Practical recommendations formed the successful application of brand sites in the procurement process of the industrial enterprise. Core tasks of ensuring the conditions for successful competitive procurement were separated.

Key words: marketing integrated communications, procurement, branding, image, spiral dynamics, electronic communications.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Pysmak Viktoriia O. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Economics, organization and business planning, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Vicky-st1@rambler.ru

На сучасному етапі функціонування підприємств в Україні закупівельна діяльність є складним, багатограним явищем, у процесі планування якого необхідне передбачення багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Підприємства з метою формування дієвих відносин у закупівельній діяльності повинні не тільки підвищувати ефективність господарювання, а й спрямовувати формування інформаційного простору на підтримку позитивних уявлень про власні можливості та здобутки, що втілюються у визначених і запропонованих характеристиках умов і наслідків співпраці за їх сутністю.

Отримання низьких показників умов і наслідків співпраці з постачальниками є індикатором погіршення відносин між підприємствами в процесі закупівельної діяльності, що може гальмувати здійснення закупівельної діяльності, знижуючи її ефективність.

Для вирішення інформаційних проблем підприємства повинні здійснювати стратегічне управління формуванням відносин у закупівельній діяльності, уточнити стратегії використання маркетингових інтегрованих комунікацій у процесі закупівельної діяльності, переглянувши моделі, стратегії та методи їх практичного використання.

У свою чергу, слід зазначити, що основним інформаційним індикатором налагодження ефективної закупівельної політики є формування позитивного іміджу підприємства як форми маркетингової діяльності. Розробленість теоретичних засад іміджу підприємства у вітчизняній науці є недостатньою. Так, зупинимося на узагальненні основних підходів до визначення іміджу. Виходячи з визначень, можна зробити висновок про їх спорідненість у тлумаченні та семантичну відмінність, що зумовлює необхідність подальшого дослідження визначень в аспекті семантичного аналізу. Загалом інтерпретація поняття «імідж» філософськими науками має специфічний характер. Видатні мислителі різних епох розглядали імідж у взаємозв'язку з: 1) образом лідера; 2) характеристикою влади; 3) описом держави. Результати проведеного семантичного аналізу визначень поняття «імідж» наведено в *табл. 1*.

сучасному етапі для визначення мотивації людської діяльності, розвитку лідерських здібностей, управління змінами в організації. З метою більш зручного використання рівні розвитку у вищезазначеній теорії кодуються від бежевого до жовтого кольору та трактуються через парадигми свідомості. У свою чергу, такі ціннісні системи містять у собі вірування, моральні принципи, парадигми, культурні цінності, що з'являються чи розвиваються з виникненням потреби в них в процесі еволюції.

Слід зазначити, що окрема наступна ступінь ціннісної системи задовольняє саме ті потреби, що раніше не були задоволені або на які не звертали увагу з певних причин. Основною відмінністю теорії К. Грейвза від соціального дарвінізму полягає в тому, що кожний наступний рівень включає в себе попередній.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «імідж підприємства»

| Визначення | Ключове поняття | Джерело |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------------------------|
| Уявлення суб'єктів внутрішнього і зовнішнього середовища про його образ, створений за допомогою засобів інформаційних комунікацій про здобутки і можливості, що формуються під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників | Уявлення | О. О. Ястремська [1] |
| Стереотипізований образ конкретного об'єкта, що існує в масовій свідомості | Образ | А. В. Петровський, М. Г. Ярошевський [2] |
| Стійке уявлення про особливості, специфічні якості і риси, характерні для цього явища | Уявлення | О. С. Виханський [3] |
| Образ організації та ставлення суспільства до її діяльності та продукту на основі сформованих цінностей | Образ | С. М. Ілляшенко, А. В. Колодка [2] |
| Образ якоїсь особи, предмета або явища, створюваний навмисне з метою спрямованого психологічного впливу | Образ | Н. В. Яшкіна [4] |
| Сформований у зовнішньому середовищі організації її образ, заснований переважно на її специфічних і позитивних особливостях | Образ | А. В. Карпов [5] |
| Інструмент спілкування з масовою свідомістю | Інструмент | Г. Г. Почепцов [6] |

Аналізуючи вищезазначені поняття іміджу, можна зробити висновок про тотожність цього терміна з образом підприємства. Таким чином, під іміджем промислового підприємства розуміють сформований образ на основі певних цінностей та особливостей компанії з метою спілкування з масовою свідомістю (контактними аудиторіями, контрагентами тощо) та отримання конкретних переваг. Слід зазначити, що імідж – образ того чи іншого підприємства – може існувати незалежно від того, які зусилля прикладені до його формування чи розвитку. Існують випадки стихійного формування образу, у такому разі він може стати для фірми несприятливим і неадекватним. У зв'язку з тим, що формування іміджу підприємства є простішим, ніж коригування вже існуючого, це питання в сучасних умовах стає актуальним. На практиці найчастіше всього застосовують таку методику формування іміджу підприємства, що представлена на *рис. 1*.

Елементи найбільш ефективного формування образу підприємства (іміджу) можна знайти в теорії спіральної динаміки. Однією з провідних тенденцій у сучасній теорії менеджменту є взаємопроникнення різних моделей стратегічної діяльності, як засобу розвитку систем. Запропонована Ф. Енгельсом ідея спіралеподібності розвитку матеріального світу була розвинута психологом К. Грейвзом у другій половині минулого століття та використовується на

Таким чином, під спіральною динамікою слід розуміти певну модель еволюції людської свідомості, що базується на восьми рівнях розвитку, що характеризується унікальним мисленням і системою ціннісних факторів, рівнем людської поведінки, характером прийняття рішень. Дослідження такої моделі дозволяє зробити проектування нових рівнів і передбачення прийняття певною групою індивідів тих чи інших рішень.

Модель є ієрархічною, у ній ціннісні мему (меметика – наука, що вивчає організацію смислової інформації) йдуть у порядку зростаючої складності, але при цьому не мають кінцевої межі. Рівні не змінюються за короткий час, пробудження нових мемів при спіральному русі відбувається після того, як накопичується достатня енергія для переходу до наступного стану системи. Ціннісні мему поводяться як хвилі, причому кожна наступна хвиля складніше попередньої [9].

Спіральна динаміка (*рис. 2*) є практичним інструментом для підготовки і проведення керованих змін у компаніях, формуванні корпоративної культури. Правильне її застосування може конструктивно дати пояснення керівництву підприємства на якому рівні розвитку знаходиться організація, що робити в даний момент, а що може відкинути її в розвитку на більш низький рівень [8].

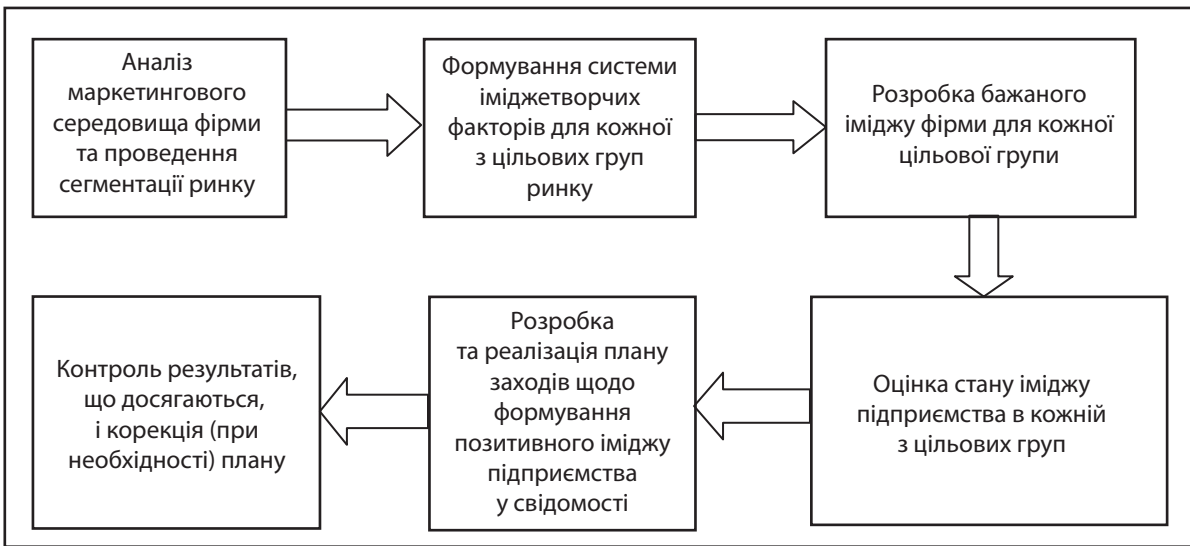


Рис. 1. Методика формування іміджу підприємства [7]



Рис. 2. Формування іміджу підприємства на основі теорії спіральної динаміки

Слід зазначити, що теорія спіральної динаміки передбачає розгляд як зовнішнього середовища, так і внутрішнього управління цінностями компанії. У випадку, коли на підприємстві домінує помаранчевий тип, доцільно застосовувати до управління економічну мотивацію. Якщо домінує зелений тип – необхідно базуватися на принципі участі та досягненні консенсусу. Однак недоліком обох підходів є нерозуміння, як поводитися з іншими типами працівників підприємства.

Щоб ефективно встановлювати корпоративні цінності, а отже й формувати імідж підприємства, у внутрішньому середовищі підприємства, потрібно робити це через спіраль. При цьому необхідно навести способи подолання опору формування цінностей для типів, у яких він дуже високий: фіолетовий, червоний і синій.

Щодо управління групами людей, які належать до фіолетового типу, слід зазначити необхідність виділення «вождів» (найстаршого або найавторитетнішого персоналу). При управлінні групами людей червоного типу слід використовувати накази про зміни від керівництва або мате-

ріальне заохочення. Групи людей, які потрапили до синьої групи, сприймають упорядковану, доступну інформацію, що створена відповідно до існуючих законів [10].

Загальновідомим фактом є те, що імідж є методом конкурентної боротьби та сприяє ефективним продажам. Але завдяки тому, що імідж є комунікаційним критерієм ефективності брендингу і за рахунок спільної дії фундаментальних сил організації, ефект від позитивного іміджу проникає в усі сторони діяльності бізнесу і стосується всіх контактів з контрагентами (постачальниками).

У сучасних умовах розвитку комунікацій прогресивним напрямом вирішення цього завдання є використання систем електронного постачання, підґрунтям яких є сучасні інформаційні технології, і новітнього інструменту управління, яким є брендінг [11].

На основі аналізу практики формування бренд-сайтів і пропозицій у наукових публікаціях [1, 11] сформовано практичні рекомендації для їх успішного застосування промисловими підприємствами щодо закупівельної діяльності в сучасних умовах, що й зображено на рис. 3.

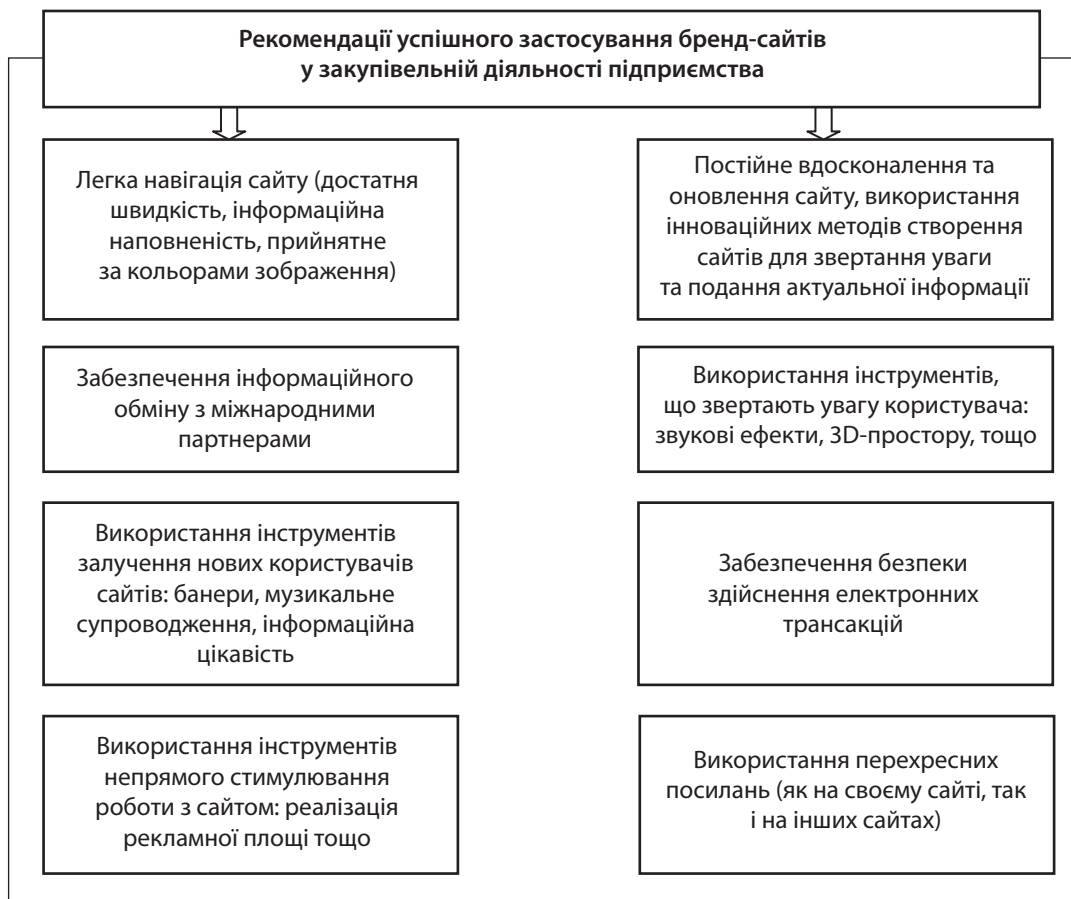


Рис. 3. Рекомендації успішного застосування бренд-сайтів у закупівельній діяльності підприємства

Проактивність інформаційних каналів повинна полягати в активній взаємодії підприємства з потенційними партнерами на ринку. Суттєвою умовою успішності формування дієвих відносин між підприємствами та їх постачальниками є можливість використання і налагоджування прямих індивідуальних контактів, які доцільно будувати на принципах прокьюремета, що гарантують високий рівень задоволення потреб підприємств у додатковій інформації з використанням принципів проактивності, інтерактивності, персональних комунікацій із зворотнім зв'язком. Додатковим імпульсом для формування відносин у процесі закупівельної діяльності є методологія прокьюремета, що полягає у використанні сукупності практичних методів і прийомів, які дозволяють максимально забезпечити інтереси замовника при проведенні закупівельної кампанії за допомогою конкурсних торгів [12, с. 14]. Найбільш доцільними прийомами прокьюремета є формування таких моделей інформаційних комунікацій, що є часткою загальних моделей формування відносин, які здатні формувати привабливе інформаційне поле для взаємодії. Основною метою комунікацій закупника з постачальниками є забезпечення умов для проведення успішних конкурентних закупівель, для цього необхідно вирішувати такі основні завдання:

1. Постійно виявляти за допомогою активного застосування відповідних комунікаційних технологій нових потенційних постачальників, особливо, якщо спостерігається залежність закупівельника від існуючих контрагентів за ра-

хунок обмеженості їх (контрагентів) кількості або виробничих можливостей, а також їх монопольного становища.

2. Залучати максимально можливу кількість нових постачальників до участі в конкурентних закупівлях.

3. Стимулювати активність постачальників, що вперше беруть участь у проведенні закупівельних процедур.

4. Стимулювати продовження спроб постачальників брати участь і прагнути до перемоги в наступних конкурентних процедурах, у випадку їхнього програшу в уже минулих змаганнях, і, насамперед, за рахунок удосконалення його (постачальника) пропозицій.

5. Забезпечувати участь у майбутніх конкурентних закупівлях постачальників, термін дії контрактів з якими на той час уже міне, особливо в тих випадках, коли рішення про пролонгування договору є неочевидним.

6. Схиляти до співробітництва (переманювати) потенційно привабливих постачальників, потужності яких у цей час неповністю завантажені замовленнями інших підприємств, у тому числі підприємств – конкурентів закупника.

7. Формувати у свідомості постачальників образ «привабливого закупівельника», співробітництво з яким підвищує престиж постачальника на ринку.

8. Формувати сприйняття постачальниками іміджу підприємства-виробника (закупівельника) як іміджу «надійного партнера», що є особливо важливим комунікаційним акцентом у специфічних умовах розвитку ринку.

9. Необхідність постійного доведення лояльності, зокрема, при тривалих відносинах, коли можливі наслідки їх розриву є дуже значними.

ВИСНОВКИ

Використання електронних комунікацій, що інтегрують переваги інструментів інтегрованих маркетингових комунікацій, об'єднують об'єктивну інформацію про результати господарювання підприємства та його економічний стан і власні уявлення потенційних партнерів про можливі умов і наслідки співпраці з ним в процесі закупівельної діяльності, полегшить пошук постачальників та дозволить активізувати роботу підприємств з випуску конкурентоспроможної продукції, а головне – формувати дієві відносини у відповідності з об'єктивними економічними можливостями підприємств і суб'єктивними уявленнями про вигідність умов і наслідків співпраці з ним. Додатковим імпульсом для формування відносин у процесі закупівельної діяльності є методологія прокьюрента, що дає можливість сформувати привабливе інформаційне поле для взаємодії. Основним інформаційним підґрунтям формування вдалих партнерських зв'язків є забезпечення позитивного іміджу підприємству. Формування іміджу підприємства доцільно здійснювати, застосовуючи теорію спіральної динаміки, що дозволить систематизувати систему цінностей всередині підприємства та одночасно сформувати позитивний імідж у зовнішньому середовищі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ястремська О. О.** Економічна сутність іміджу, його об'єктивне підґрунтя щодо туристичних підприємств / О. О. Ястремська // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 179 – 182.
2. **Колодка А. В.** Імідж організації як економічна категорія: сутність, зміст, основні етапи, формування / А. В. Колодка, С. М. Ілляшенко // Прометей. – 2012. – № 2(38). – С. 164 – 170.
3. **Виханский О. С.** Практикум по курсу «Менеджмент» / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Гардарики, 2008. – 350 с.
4. **Яшкіна Н. В.** Проблеми формування іміджу підприємства / Н. В. Яшкіна // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – № 23. – С. 159 – 165.
5. **Ястремська О. О.** Визначення іміджу промислового підприємства як інноватора : монографія / О. О. Ястремська // Управління інноваційною діяльністю / Під заг. ред. О. М. Ястремської, Г. В. Верещатіної. – Х.: ФОП Павленко О. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 357 – 370.
6. **Почепцов Г. Г.** Имиджелогия / Г. Г. Почепцов. – М.: Рефлбук; К.: Ваклер, 2000. – 768 с.
7. **Норіціна Н.** Формування іміджу як інтегрованої комунікації підприємства / Н. Норіціна // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 9. – С. 48 – 50.
8. **Молоканова В. М.** Ітераційна модель життєвого циклу портфеля проектів розвитку організації / В. М. Молоканова // Управління розвитком складних систем. – 2013. – № 14. – С. 52 – 59.
9. **SPIRAL DYNAMICS: WORLDWIDE FRAMEWORK FOR MANAGING COMPLEX ISSUES** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://spiral-dynamics.info/eng/index.php>
10. **Швайченко І. М.** Інтерпретація теорії спіральної динаміки для управління змінами в організації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=69425
11. **Юлдашева О. У.** Маркетинг отношений с промышленными покупателями / О. У. Юлдашева // Новости электротехники. – 2008. – № 3(51) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.news.elteh.ru
12. **Король А. Н.** Основные тенденции в развитии закупочной деятельности / А. Н. Король, А. Е. Елисеев // Известия Иркутской государственной экономической академии, 2008. – № 2. – С. 13 – 15.

REFERENCES

- Kolodka, A. V., and Illiashenko, S. M. "Imidzh orhanizatsii yak ekonomichna katehoriia: sutnist, zmist, osnovni etapy, formuvannia" [Image of the organization as an economic category: the nature, scope, milestones, formation]. *Prometei*, no. 2 (38) (2012): 164-170.
- Korol, A. N., and Eliseev, A. E. "Osnovnye tendentsii v razvitii zakupochnoy deiatelnosti" [The main trends in the development of procurement]. *Izvestiia Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii*, no. 2 (2008): 13-15.
- Molokanova, V. M. "Iteratsiina model zhyttievoho tsykladu portfelia proektiv rozvytku orhanizatsii" [Iterative lifecycle model portfolio development organization]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, no. 14 (2013): 52-59.
- Noritsyna, N. "Formuvannia imidzhu yak intehrovanoi komunikatsii pidpriemstva" [Formation of image as an integrated communications company]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9 (2002): 48-50.
- Pochepsov, G. G. *Imidzhelogiia* [Imagology]. M.; K.: Reflbuk; Vakler, 2000.
- "Spiral dynamics: worldwide framework for managing complex issues" <http://spiral-dynamics.info/eng/index.php>
- Shvaichenko, I. M. "Interpretatsiia teorii spiralnoi dynamiky dlia upravlinnia zminamy v orhanizatsii" [The interpretation of the theory of spiral dynamics to manage change in an organization]. www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=69425
- Vikhanskiy, O. S., and Naumov, A. I. *Praktikum po kursu «Menedzhment»* [Workshop on the course "Management"]. Moscow: Gardariki, 2008.
- Yastremska, O. O. "Vyznachennia imidzhu promyslovoho pidpriemstva yak innovatora" [Definition image industrial enterprises as innovators]. In *Upravlinnia innovatsiinoiu dialnistiu*, 357-370. Kharkiv: Pavlenko O. H.; INZHEK, 2010.
- Yashkina, N. V. "Problemy formuvannia imidzhu pidpriemstva" [Problems of company image]. *Teoretychni ta prykladni pytan- nia ekonomiky*, no. 23 (2010): 159-165.
- Yuldasheva, O. U. "Marketing otnosheniy s promyshlennymi pokupateliami" [Marketing relationships with industrial customers]. www.news.elteh.ru
- Yastremska, O. O. "Ekonomichna sutnist imidzhu, ioho ob'iektivne pidgruntia shchodo turystychnykh pidpriemstv" [The economic essence of the image, its objective grounds for tourism enterprises]. *Biznes Inform*, no. 11 (2011): 179-182.

ЦІЛЬОВА ПІДСИСТЕМА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

© 2014 УСТЕНКО А. О.

УДК 658:005:005.74:005.57

Устенко А. О. Цільова підсистема системи управління

Розглянуто цільову підсистему системи управління підприємством, що містить місію та систему цілей, потрібних для підтримки місії. Цілі підприємства можна досліджувати на трьох рівнях: локальному (цілі окремого структурного підрозділу соціально-економічної системи), системному (корпоративному) – цілі на рівні соціально-економічної системи і загальносистемному (у зовнішньому конкурентному середовищі; основна ідея – адаптація до нього соціально-економічної системи). Запропоновано факторно-параметричний підхід до представлення цільової підсистеми, основна ідея якого така: цілісна система як сукупність компонентів, взаємодія яких породжує нові (інтегративні, системні) якості, не притаманні її творенню, досить умовно може бути описана як певна сукупність «факторів», тобто причин, рушійних сил її існування, життєдіяльності, кожен з яких характеризується певною системою «параметрів», тобто піддається вимірюванню постійних рис і властивостей «фактора» (маються на увазі загальноприйняті терміни, що характеризують по суті компоненти, їх властивості та риси, що вживаються при описі власне факторів та їх параметрів у конкретному виробничому процесі. Проілюстровано на прикладі конкретного підприємства, яким чином можна здійснити аналіз цільової підсистеми системи управління.

Ключові слова: управління, система управління, цільова підсистема системи управління, аналіз цілей підприємства

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Устенко Андрій Олександрович – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту і адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: andrey.ustenko@gmail.com

УДК 658:005:005.74:005.57

Устенко А. А. Целевая подсистема системы управления

Рассмотрена целевая подсистема системы управления предприятием, содержащая миссию и систему целей, необходимых для поддержания миссии. Цели предприятия можно исследовать на трех уровнях: локальном (цели отдельного структурного подразделения социально-экономической системы), системном (корпоративном) – цели на уровне социально-экономической системы и общесистемном (во внешней конкурентной среде; основная идея – адаптация к ней социально-экономической системы). Предложен факторно-параметрический подход к представлению целевой подсистемы, основная идея которого такова: целостная система как совокупность компонентов, взаимодействие которых порождает новые (интегративные, системные) качества, не присущие ее образованию, весьма условно может быть описана как определенная совокупность «факторов», то есть причин, движущих сил ее существования, жизнедеятельности, каждый из которых характеризуется определенной системой «параметров», то есть подвергается измерению постоянных черт и свойств «фактора» (имеются в виду общепринятые термины, характеризующие по сути компоненты, их свойства и черты, употребляемые при описании собственно факторов и их параметров в конкретном производственном процессе. Проиллюстрирован конкретный пример анализа целевой подсистемы системы управления предприятием.

Ключевые слова: управление, система управления, целевая подсистема системы управления, анализ целей предприятия.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Устенко Андрей Александрович – доктор экономических наук, профессор, кафедра менеджмента и администрирования, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ул. Карпатская, 15, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: andrey.ustenko@gmail.com

UDC 658:005:005.74:005.57

Ustenko Andrii O. Task Management Subsystem

The target subsystem of the enterprise management system comprising a mission and system goals necessary for the maintenance of the mission were considered. Objectives of the enterprise can be studied at three levels: local (target separate structural unit of socio-economic system), system (corporate) - level objectives of socio-economic system and the system-wide (in the external competitive environment, the basic idea – adapting to its socio-economic system). Proposed factor-parametric approach to the representation of the target subsystem, the basic idea is as follows: a holistic system as a set of components whose interaction generates new (integrative, system) quality not inherent in its formation, very tentatively can be described as a certain set of "factors", then there's a reason the driving forces of its existence, life, each of which is characterized by a certain system of "parameters", that is being measured permanent features and properties "factor" (meaning common terms describing essentially the components, their properties and features that are used in Property Description of factors and their parameters in a particular manufacturing process. concretely illustrated by the analysis of the target subsystem enterprise management system.

Key words: management, control system, the target subsystem control systems, analysis of the objectives of the enterprise.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Ustenko Andrii O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Management and Administration, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (vul. Karpatska, 15, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: andrey.ustenko@gmail.com

Система – слово грецьке, що буквально позначає ціле, яке складається з частин. Системне мислення означає специфічний зміст, аспект, принцип мислення, при якому категорія «система» застосовується як метод, інструмент пізнання. Термін «системний підхід» змістовно відображає групу методів, за допомогою яких реальний об'єкт описується як сукупність взаємодіючих компонентів. Ці методи розвиваються в межах окремих наукових дисциплін і загальнонаукових концепцій і є результатом їх міждисциплінарного синтезу. Системний підхід є ефективним способом розумової діяльності, що забезпечив знач-

ні відкриття в науці, техніці й досягнення у виробництві в другій половині ХХ століття. Без володіння цим методом неможливі творча самореалізація, професійна діяльність, а також ефективне управління. Зростаюча потреба в системному мисленні вимагає навчання вмінню використовувати системний підхід у практиці управлінської діяльності.

Проблемами системного управління організацією цікавилися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. Авер'янов, К. Адамс, М. Альберт, В. Афанасьєв, Л. Бергаланфі, О. Богданов, О. Віханський, В. Герасимчук, Л. Довгань, П. Друкер, Г. Каплан, М. Кеннерлі, В. Кінг, Д. Кліланд, К. Кросс, Г. Лінч,

К. Мак-Найр, Л. Мейсель, М. Мескон, О. Наумов, В. Немцов, Е. Нілі, Д. Нортон, Н.-Г. Ольве, П. Робертс, Ж. Рой, Ю. Сурмін, Р. Фатхутдінов, Ф. Хедоурі, Ю. Черняк та ін.. Ефективне системне управління залишається актуальною проблемою для будь-якої організації.

Метою даної публікації є розгляд цільової підсистеми системи управління, представлення її згідно факторно-параметричного підходу, її аналіз та оцінка.

Система управління представляє концепцію взаємопов'язаних і взаємозалежних частин – компонентів: наукових знань і практичних навичок щодо керування різними об'єктами (людиною, процесом, організацією) для забезпечення їх конкурентоспроможності в ринкових умовах і всебічного задоволення потреб при оптимальному використанні ресурсів. Побудова ефективної системи управління включає такі її основні підсистеми: 1) цільова; 2) забезпечувальна; 3) функціональна; 4) керуюча; 5) керована; 6) науково-методична; 7) зовнішня [5, 6]. Розглянемо цільову підсистему докладніше.

Цілевизначення – це процес створення і формулювання мети (цілей), один із важливих елементів процесу управління, що визначає вид цільової функції. Мета – плановий результат, що виступає як єдність бажаного і можливого. Наявність мети – ознака, яка виключно стосується людської діяльності. Мета є генеральним імперативом дій, що описує майбутній стан або процес як об'єкти, бажані для досягнення.

Кожна мета має обмеження щодо її реалізації. Цілі та обмеження виконують п'ять завдань: *ініціатива* (ознайомлення з проблемою шляхом співставлення існуючого стану з бажаним); *інструмент управління* (мета служить управлінню як керовані вимоги до дій); *критерій прийняття рішень* (критерій оцінки інформації та вибору альтернатив); *інструмент координації* (добре сформульована цільова система дозволяє здійснити безконфліктне існування осіб, що приймають рішення); *інструмент контролю* (дані, що задані цілями та обмеженнями, є передумовами для наступного контролю).

Види цілей представлені за різними критеріями: *за сферою охоплення*: загальні, часткові; *за значенням*: головні, другорядні; *за грошовим виразом*: комерційні, некомерційні; *за кількістю змінних*: моно- і багатозмінні (система); *за предметом*: орієнтовані на загальний результат, на виробничий результат; *за місцем в ієрархії*: вищі, проміжні, нижчі; *за взаємним співвідношенням*: комплементарні, індиферентні, конкуруючі тощо [7].

У ринковій системі глобальною господарською метою (місією) є рівень задоволення ринкових потреб, що характеризується рівнем доходів, майновим станом, добробутом, рентабельністю, ліквідністю тощо. Серед негосподарських цілей розрізняють групові і суспільні цілі.

Формулювання цілей та обмежень є важливим завданням менеджменту і характеристикою компетентності керівників. При цьому звертають на себе увагу загальні вимоги до цілей і вимоги щодо їх деталізації. До загальних вимог слід віднести: кількісний вимір; реальність; сумісність; ієрархічність; гнучкість.

Коли встановлюється не одна (моноціль), а група (система) цілей, виникає проблема їх взаємодії, і формуються взаємозалежні відносини (горизонтальні зв'язки) та інструментальні відносини (вертикальні зв'язки).

Горизонтальні зв'язки характеризуються таким чином: *ідентичність* (рівність) – реалізація однієї мети у таких же розмірах приводить до реалізації іншої мети; *комплементарність* (гармонія) – виконання однієї мети сприяє здійсненню іншої мети; *індиферентність* (нейтралітет) – виконання однієї мети не впливає на виконання іншої мети, оскільки зв'язків немає; *конкуренція* (конфлікт) – виконання однієї мети пропорційно ускладнює виконання іншої мети; *антагонізм* (протистояння) – виконання однієї мети робить абсолютно неможливим виконання іншої.

У двох останніх випадках конфлікти між цілями вирішуються через: домінування цілей, оцінку цілей за значимістю, злиття цілей, змішування критеріїв (діалог) тощо.

Вертикальні зв'язки (субоптимальність, ієрархія цілей) вибудовується так, щоб цілі нижніх рівнів сприяли здійсненню цілей вищих рівнів.

Основні нормативно-методичні документи для цільової підсистеми [1, 2, 3, 4]: методичне забезпечення конкурентоспроможності товарів (послуг); маркетинг у формуванні ринкової стратегії; цінова політика; управління якістю товару; політика ресурсозбереження; методи нормування ресурсів; методика прогнозування організаційно-технічного розвитку виробництва; методика планування соціального розвитку колективу; охорона оточуючого середовища.

Для наочного представлення цільової підсистеми системи управління пропонуємо скористатися факторно-параметричним підходом. Формуючи уявлення про поняття «фактор» – «параметр», на наш погляд, особливу увагу необхідно приділяти діалектичному, системному підходу, методу можливої інверсії при дослідженні «фактора» як діалектичної цілісності. Це принципово важливо при закладанні основ архітектурної побудови інформаційно-керуючих систем управління [8].

З одного боку, фактор – це компонент будь-якого виробничого процесу, якому властива визначена постійна сукупність, склад загальних властивостей, ознак, достатніх для віднесення даних компонентів до певного класу цілісних явищ, речей. З іншого боку, фактор – це явище суспільного рівня, причина, що викликає зміни, джерелом яких є навколишнє середовище (довкілля).

Параметр – це кількісне або якісне вираження міри впливу фактора; певна постійна сукупність, склад властивостей, які піддаються виміру, його ознаки, грані, спектри тощо.

Кожен фактор може описуватися одним, кількома, багатьма чи системою параметрів. Параметри фактора можна вимірювати в натуральній, умовно-натуральній, вартісній формах. Вимірювач фактора – це ознака, яка має кількісне вираження, операційні характеристики (при чому один і той фактор може мати багато вимірювачів).

Ми будемо розрізняти два рівні опису – загальний, який має міжгалузевий характер, і конкретний, частковий, що безпосередньо стосується певної галузі економіки (наприклад, бурового виробництва) – *рис. 1*.

Отже, цілісна система як сукупність компонентів, взаємодія яких породжує нові (інтегративні, системні) якості, не притаманні їй утворенню, досить умовно може бути описана як певна сукупність «факторів», тобто причин, рушійних сил її існування, життєдіяльності, кожен з яких характеризується певною системою «параметрів», тобто піддається вимірюванню постійних рис і властивостей «фактора» (маються на увазі загальноприйняті терміни, що характеризують по суті компоненти, їх властивості

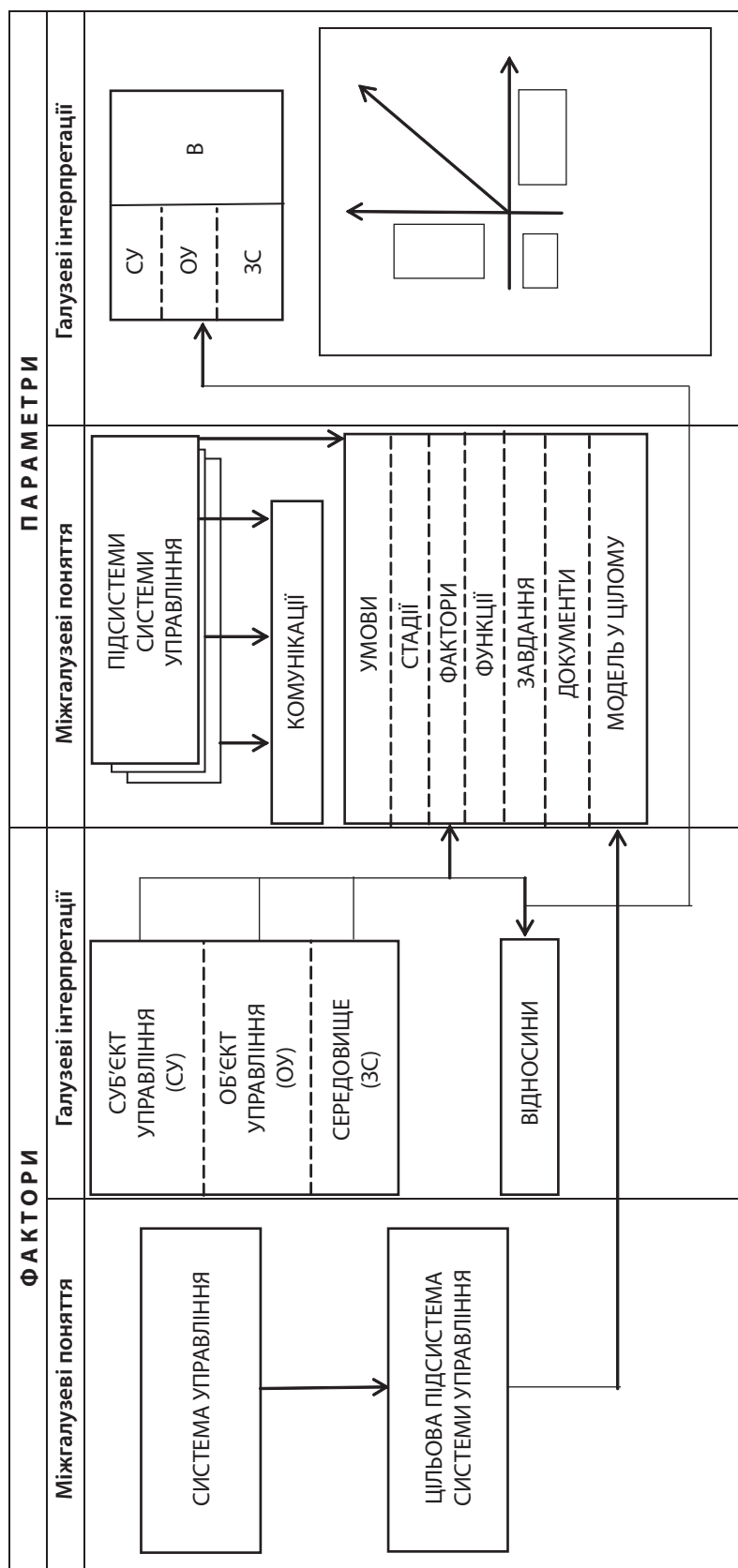


Рис. 1. Лексико-граматичний фонд: цільова підсистема системи управління

і риси, що вживаються при описі власне факторів та їх параметрів у, наприклад, виробничому процесі спорудження свердловин.

Але подібно до того, як частину цілісної системи можна розглядати як цілісність, так і параметр, що описує властивості фактора, з певної точки зору можна розглядати як фактор, що характеризується власними параметрами тощо.

Загалом цілі підприємства можна досліджувати на трьох рівнях: *локальному* (цілі окремого структурного підрозділу соціально-економічної системи), *системному* (корпоративному) – цілі на рівні соціально-економічної системи і *загальносистемному* (у зовнішньому конкурентному середовищі; основна ідея – адаптація до нього соціально-економічної системи).

Далі проілюструємо, яким чином можна здійснити аналіз цільової підсистеми системи управління підприємством на прикладі ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат».

Розпочнемо із розгляду місії – головної мети підприємства (організації), яка повинна визначати причину його існування, виходячи з потреб зовнішнього середовища, сукупності цінностей і культури, яка сформована як всередині, так і зовні. Місія ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат» формулюється таким чином: «Наше підприємство прагне бути конкурентоспроможним, технологічно ефективним, зорієнтованим на потреби організації та індивідуальних клієнтів, що забезпечується найвищою якістю товарів і послуг, інноваційністю та цілеспрямованістю».

Далі розглянемо основні фактори, що забезпечують досягнення місії, їх поточний і бажаний стан для підприємства (табл. 1).

Як бачимо, дані фактори охоплюють різні сфери діяльності підприємства. На їх основі та враховуючи різницю між поточним і бажаним станом, сформулюємо систему цілей для досягнення місії підприємства (табл. 2).

Нарешті, здійснимо перевірку зазначених цілей на конфліктність (табл. 3).

Отже, цілі не конфліктують між собою.

Фактори (умови), що забезпечують досягнення місії підприємства

| Фактор | Поточний потенціал підприємства | Бажаний потенціал підприємства |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Організація виробництва | Виробництво, заготівля, переробка і реалізація м'яса, м'ясопродуктів | Зниження собівартості продукції, глибокої переробки м'ясної сировини та вторинних ресурсів |
| Фінансове управління | Спостерігається тенденція зниження прибутковості та платоспроможності підприємства | Зупинити тенденцію зменшення прибутків, їх стабілізація та поступове збільшення |
| Маркетинг | Мало розвинута робота з ринком | Проведення маркетингових досліджень та налагодження постійного контакту з покупцями продукції. Створення дилерської мережі збуту продукції в інших регіонах |
| НТП | Застаріла техніка і технологія переробки м'яса та м'ясопродуктів | Підвищення ефективності використання основних фондів та капітальних вкладень |
| НДДКР | Повноцінні роботи не проводяться | Створення нових видів продукції та упаковки відповідно до запитів споживачів |
| Міжнародні зв'язки | Експорт м'яса в Росію | Збільшення кількості іноземних партнерів |

Таблиця 2

Формування системи цілей підприємства

| | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Збільшення прибутку на 10%, в порівнянні з минулим роком (C ₁) | Збільшення ефективності використання основних фондів і капітальних вкладень на 30% у 2012 р. (C ₂) | Розширення мережі фірмових магазинів по торгівлі власною продукцією на 5% до кінця наступного року (C ₃) | Укладання до кінця 2012 р. контракту на поставку м'яса з Польщею (C ₄) |
| – Зниження собівартості продукції, глибокої переробки м'ясної сировини та вторинних ресурсів (Ц ₁₁); – забезпечення повного завантаження виробничих потужностей (Ц ₁₂); – підвищення оборотності оборотних засобів (Ц ₁₃); – економія на масштабах виробництва (Ц ₁₄); – збільшення цінової надбавки (Ц ₁₅) | – Впровадження нових технологічних процесів, засобів механізації і автоматизації (Ц ₂₁); – модернізація застарілої техніки на база НТП і НДДКР (Ц ₂₂) | – Вивчення кон'юнктури і потреб ринку (Ц ₃₁); – розробка нової рекламної компанії (Ц ₃₂); – налагодження комунікаційних зв'язків з покупцями (Ц ₃₃); – створення дилерської мережі (Ц ₃₄); – збільшення асортименту продукції (Ц ₃₅) | – Підбір висококваліфікованого персоналу (Ц ₄₁); – відповідність продукції міжнародним стандартам якості та сертифікації (Ц ₄₂); – збільшення експорту продукції в Росію (Ц ₄₃); – зустрічі з польськими партнерами (проведення виставок, ярмарок) (Ц ₄₄) |

C₁, ..., C₄ – є стилевими цілями, відповідні їм забезпечуючі умови – Ц₁₁,...,Ц₄₄. За їх допомогою побудуємо дерево цілей ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат» (рис. 2).

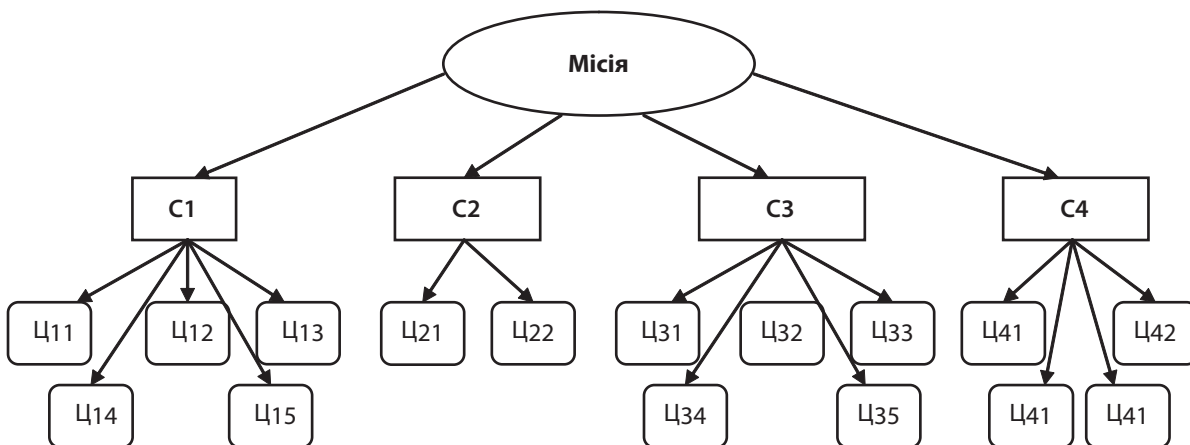


Рис. 2. Дерево цілей ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат»

Таблиця 3

Перевірка цілей підприємства на конфліктність

| | C ₁ | C ₂ | C ₃ | C ₄ |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ц ₁₁ | +1 | | | |
| Ц ₁₂ | +1 | | | |
| Ц ₁₃ | +1 | | | |
| Ц ₁₄ | +1 | | | |
| Ц ₁₅ | +1 | | | |
| Ц ₂₁ | | +1 | | |
| Ц ₂₂ | | +1 | | |
| Ц ₃₁ | | | +1 | |
| Ц ₃₂ | | | +1 | |
| Ц ₃₃ | | | +1 | |
| Ц ₃₄ | | | +1 | |
| Ц ₃₅ | | | +1 | |
| Ц ₄₁ | | | | +1 |
| Ц ₄₂ | | | | +1 |
| Ц ₄₃ | | | | +1 |
| Ц ₄₄ | | | | +1 |

ВИСНОВКИ

Таким чином, аналіз цільової підсистеми системи управління дозволяє зробити такі висновки: система цілей побудована ієрархічно, що показує побудоване дерево цілей; стилеві цілі кількісно виражені та окреслені в часі – тобто наявна кількісна вимірюваність цілей; усі визначені цілі є реальними для досягнення; визначені цілі є взаємоузгодженими, тобто досягнення однієї не суперечить досягненню іншої.

Для покращення результатів діяльності та досягнення місії підприємство повинно аналізувати фактори, які сприяють досягнення місії, та, аналізуючи поточний потенціал підприємства, розробляти дерево цілей для переходу даного підприємства у бажаний стан. Крім того, потрібно враховувати постійні зміни умов функціонування підприємства та забезпечити можливість зміни будь-якої з цілей для пристосування до нових умов. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інформаційні технології. Нормативна база / Укл. Е. К. Пашутинський. – К., 2005. – 500 с.
2. Копылов В. А. Вопросы информационного законодательства / В. А. Копылов // Научно-техническая информация. – 1995. – № 6. – С. 5 – 7. – (Серия 2. Информационные процессы и системы).
3. Методические положения оптимального отраслевого планирования в промышленности. – Новосибирск : Наука, 1972. – 312 с.
4. Мэттсон Д. 49 законов продаж / Дэвид Мэттсон ; пер. с англ. П. Миронова. – М. : Манн, Иванов и Фермер, 2010. – 224 с.
5. Устенко А. О. Структура системы менеджмента / А. О. Устенко, О. Я. Малинка // Бизнес Информ. – 2010. – № 9. – С. 134 – 140.
6. Устенко А. О. Уніфікована інформаційно-керуюча система управління : монографія / А. О. Устенко. – Івано-Франківськ: Креатив, 2012. – 338 с.

7. Устенко А. О. Управління інтегративною соціально-економічною системою підприємства (інформаційно-аналітичний аспект) : монографія / А. О. Устенко, О. Я. Малинка. – Івано-Франківськ : Фоліант, 2013. – 270 с.

8. Устенко А. О. Факторно-параметричний метод аналізу функцій управління маркетингом на підприємстві / А. О. Устенко // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2002. – № 2 (3). – С. 106 – 112.

REFERENCES

Kopylov, V. A. "Voprosy informatsionnogo zakonodatelstva" [Questions of information legislation]. *Nauchno-tekhnicheskaja informatsiia*, no. 6 (1995): 5-7.

Metodicheskie polozheniia optimalnogo otraslevogo planirovaniia v promyshlennosti [Methodical positions optimal sectoral planning in the industry]. Novosibirsk: Nauka, 1972.

Mettson, D. *49 zakonov prodazh* [49 sales laws]. Moscow: Mann, Ivanov i Fermer, 2010.

Pashutynskiy, E. K. *Informatsiini tekhnologii. Normativna baza* [Information Technology. Legislation]. Kyiv, 2005.

Ustenko, A. O., and Malinka, O. Ya. "Struktura sistemy menedzhmenta" [The structure of the management system]. *Biznes Inform*, no. 9 (2010): 134-140.

Ustenko, A. O. *Unifikovana informatsiino-keruiucha sistema upravlinnia* [Unified information and control system management]. Ivano-Frankivsk: Kreatyv, 2012.

Ustenko, A. O., and Malynka, O. Ya. *Upravlinnia intehratyvnoiu sotsialno-ekonomichnoiu systemoiu pidpriemstva (informatsiino-analitychnyi aspekt)* [Managing an integrated socio-economic system of the enterprise (information-analytical aspect)]. Ivano-Frankivsk: Foliant, 2013.

Ustenko, A. O. "Faktorno-parametrychnyi metod analizu funktsii upravlinnia marketynhom na pidpriemstvi" [Factor-parametric method of analysis functions of marketing management in the enterprise]. *Naukovyi visnyk IFNTUNH*, no. 2 (3) (2002): 106-112.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПРИ НАДАННІ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ

© 2014 ТРИГУБ О. В.

УДК 339.187.62

Тригуб О. В. Організаційні аспекти ризик-менеджменту при наданні лізингових послуг

У статті обґрунтовано необхідність підвищення ефективності управління ризиками на ринку лізингових послуг України в сучасних умовах. З'ясовано сутність та уточнено складові системи управління ризиками при наданні лізингових послуг. Визначено основні етапи запровадження системи ризик-менеджменту в лізинговій діяльності. З метою систематизації ризиків, на які можуть наражатися учасники лізингової угоди, автором представлено власну класифікацію даних ризиків і проведено ідентифікацію ризиків на кожному етапі надання лізингової послуги. Підкреслена необхідність розробки й прийняття Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у співпраці з представниками вітчизняного лізингового бізнесу галузевих стандартів ризик-менеджменту для лізингових компаній. З метою підвищення фінансової стійкості та надійності вітчизняних лізингодавців акцентовано увагу на необхідності поширення на вітчизняному ринку лізингу міжнародних стандартів з управління ризиками при наданні лізингових послуг. Запропоновано розпочати роботу зі створення довідкової бази по лізингових угодах, формуванню масиву інформації для розрахунку показників ймовірності дефолту лізингодержувача, орієнтовної величини втрат у разі його банкрутства та оптимальної величини капіталу лізингової компанії з огляду на рівень ризиковості здійснюваних операцій.

Ключові слова: лізинг, лізингодавець, лізингодержувач, ризики, ризик-менеджмент.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Бібл.:** 10.

Тригуб Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, асистент, кафедра банківської справи, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: elen.trigub@gmail.com

УДК 339.187.62

UDC 339.187.62

Тригуб Е. В. Организационные аспекты риск-менеджмента при предоставлении лизинговых услуг

В статье обоснована необходимость повышения эффективности управления рисками на рынке лизинговых услуг Украины в современных условиях. Уточнена сущность и выяснены составляющие системы управления рисками при предоставлении лизинговых услуг. Определены основные этапы внедрения системы риск-менеджмента в лизинговой деятельности. С целью систематизации рисков, которым могут подвергаться участники лизинговой сделки, автором представлена собственная классификация данных рисков и проведена идентификация рисков на каждом этапе оказания лизинговой услуги. Подчеркнута необходимость разработки и принятия Национальной комиссией, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг, в сотрудничестве с представителями отечественного лизингового бизнеса отраслевых стандартов риск-менеджмента для лизинговых компаний. С целью повышения финансовой устойчивости и надежности отечественных лизингодателей акцентируется внимание на необходимости распространения на отечественном рынке лизинга международных стандартов по управлению рисками при предоставлении лизинговых услуг. Предложено начать работу по созданию справочной базы по лизинговым сделкам, формированию массива информации для расчета показателей вероятности дефолта лизингополучателя, ориентировочной величины потерь в случае его банкротства и оптимальной величины капитала лизинговой компании, учитывающая уровень риска осуществляемых операций.

Ключевые слова: лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, риски, риск-менеджмент.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Библ.:** 10.

Тригуб Елена Владимировна – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра банковского дела, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: elen.trigub@gmail.com

Trygub Olena V. Organizational Aspects of Risk Management in the Provision of Leasing Services

The paper substantiates the need to improve the effectiveness of risk management in the leasing market of Ukraine in modern conditions. Verified and clarified the essence components of risk management in the provision of leasing services. The main stages of implementation of the risk management system in leasing activity were identified. In order to systematize the risks to which participants may be subject to a leasing transaction, the author presented a private data classification of risks and identification of risks carried out at each stage providing leasing services. The need for the development and adoption of the National Commission was emphasized, subject to state regulation in the field of financial services markets, in collaboration with representatives of the domestic leasing business industry standards of risk management for leasing companies. In order to enhance financial stability and reliability of domestic lessors the attention was focused on the necessity of sharing the international standards of risk management in the provision of leasing services in domestic leasing market. It was suggested to begin work on creating a reference base for leasing transactions, forming a body of information for the indicators of the probability of default of the lessee, the estimated amount of losses in the event of bankruptcy, and the optimal amount of capital of the leasing company, given the level of risk of the transactions.

Key words: lease, the lessor, lessee, risks, risk management.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

Trygub Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Banking, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: elen.trigub@gmail.com

В Україні, де більшість підприємств сьогодні гостро потребують впровадження нових технологій, технічного переоснащення виробництва, розвиток лізингових відносин набуває особливої ваги. У період економічних потрясінь, низької платоспроможності українських підприємств цей вид діяльності – через свою особливу кредитну природу – здатний зробити вагомий внесок у зростання національної економіки, а на міжнародному рівні – створити та закріпити нові зв'язки з іноземними інвесторами.

Разом із тим, стабільність розвитку вітчизняного ринку лізингових послуг значною мірою залежить від фінансової стійкості, професіоналізму, вміння вчасно передбачати й мінімізувати загрози внутрішнього та зовнішнього середовища його ключових учасників – лізингодавців. З огляду на це в сучасних умовах розвитку національної економіки є об'єктивна необхідність в організації системи ризик-менеджменту лізингової діяльності, яка б забезпечувала ефективне використання інвестованих коштів, ста-

більше отримання лізинговою компанією прибутку при збереженні оптимального рівня ризиків. Таким чином, усе вище зазначене актуалізує тему даного дослідження.

У вітчизняній науковій літературі суттєвий внесок у розробку теоретичних і методологічних засад лізингової діяльності зробили роботи Н. Внукової, Ю. Гринчук, Г. Купалової, С. Науменкової, Г. Сенькович та ін. Значну увагу проблемам розвитку лізингу приділяють і зарубіжні вчені, а саме: К. Буб'є, В. Газман, О. Кошкін, Д. Портер, Х. Розен, О. Федулова, Т. Філософова, В. Шабашев.

Однак більшість наукових праць, головним чином, присвячена дослідженню механізму надання лізингових послуг, правовому забезпеченню функціонування лізингових компаній та особливостям фінансового лізингу як різновиду інвестиційної діяльності. Водночас, численні аспекти управління ризиками в лізингових компаніях практично не знайшли відображення у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі.

Про важливість проведення досліджень саме у даному напрямку свідчать особливості розвитку лізингової діяльності в Україні протягом останніх років. Так, за останнє десятиліття в Україні ринок лізингових послуг продемонстрував стрімке зростання. Як видно на рис. 1, протягом 2005 – 2013 рр. обсяги діючих угод фінансового лізингу у вартісному виразі зросли у 34 рази – з 2,0 млрд грн станом на кінець 2005 р. до 68,3 млрд грн на кінець III кварталу 2013 р. А кількість наявних договорів фінансового лізингу збільшилася практично у п'ять разів – з 4 775 угод у 2005 р. до 22 313 діючих угод на кінець III кварталу 2013 р. [1, 2].

При цьому варто зазначити, що значним випробуванням для розвитку вітчизняного ринку лізингових послуг була фінансова криза 2008 – 2009 рр. Зокрема, протягом 2008 – 2009 рр., у порівнянні з докризовим 2007 р., в Україні спостерігалось значне скорочення – практично втричі – кількості діючих угод у загальному лізинговому портфелі: із 9 275 угод на кінець 2007 р. до 3 008 угод за підсумками 2009 р. Як видно з табл. 1, саме у 2007 – 2008 рр. спостерігається найменша питома вага нових договорів у загальному портфелі угод вітчизняних лізингодавців як у вартісному, так і в кількісному виразах (див. табл. 1). У цілому ж за два кризові роки обсяг нових угод фінансового лізингу зменшився на

84,6% (або на 14,2 млрд грн) у порівнянні з аналогічним показником 2007 р.

Така вразливість вітчизняного лізингового бізнесу до негативного впливу фінансово-економічної нестабільності в країні зумовлює необхідність упровадження концепції ризик-менеджменту при наданні лізингових послуг. Події 2007 – 2008 рр. підкреслюють необхідність організації системи вчасної ідентифікації ризиків, на які наражаються учасники лізингових угод, а також використання механізму розподілу витрат по мінімізації ризиків або їх повному усуненню.

З огляду на все вищезазначене, метою написання даної статті є з'ясування організаційних засад ризик-менеджменту при наданні лізингових послуг, а також уточнення практичних аспектів запровадження системи управління ризиками у вітчизняних лізингових компаніях.

На сьогоднішній день ризик-менеджмент (від англ. «risk-management» – управління ризиками) – це порівняно новий напрям у теорії та практиці менеджменту, що впевнено посів своє місце серед сучасних методів управління бізнесом. У вітчизняній науці теоретичні та практичні аспекти концепції управління ризиками досліджують В. Базилевич, В. Кравченко, Р. Пікус, А. Старостіна та інші.

Так, на думку Р. Пікус, ризик-менеджмент – це система заходів організаційно-фінансового характеру, об'єднаних спільною ідеєю та спрямованих на усунення й попередження настання випадкових непередбачуваних подій, обмеження, мінімізацію втрат, пов'язаних із ними, а також їхнє фінансування [3, с. 15 – 18].

У свою чергу, А. Старостіна та В. Кравченко пропонують під поняттям «ризик-менеджмент» розуміти управління організацією в цілому або окремими її підрозділами з урахуванням факторів ризику (тобто випадкових подій, що впливають на організацію) на основі особливої процедури їх виявлення й оцінки, а також вибору та використання методів нейтралізації наслідків цих подій, обміну інформацією про ризики й контролю результатів застосування цих методів [4, с. 5 – 10].

Загалом аналіз робіт вітчизняних науковців показав, що сьогодні існують два підходи у трактуванні сутності поняття «ризик-менеджмент», а саме: ризик-менеджмент як система та ризик-менеджмент як процес.



Рис. 1. Динаміка портфелю договорів фінансового лізингу в Україні у 2005 – 2013 роках

Джерело: складено автором на основі [1, 2].

Характеристика розвитку лізингової діяльності в Україні у 2006 – 2013 рр.

| Період | Вартість договорів фінансового лізингу, укладених протягом року, млрд грн | Темпи приросту вартості загального портфелю лізингових угод, % | Темпи приросту вартості портфелю нових договорів фінансового лізингу, % | Питома вага нових договорів у портфелі лізингових угод у вартісному виразі, % | Питома вага нових договорів у портфелі лізингових угод у кількісному виразі, % |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| 2006 р. | 3,6 | 145,0 | 322,8 | 72,9 | 49,8 |
| 2007 р. | 16,9 | 312,2 | 372,5 | 83,6 | 57,6 |
| 2008 р. | 9,1 | 41,1 | -46,2 | 31,9 | 53,8 |
| 2009 р. | 2,6 | -4,6 | -71,4 | 9,6 | 18,2 |
| 2010 р. | 4,9 | 12,5 | 91,1 | 16,2 | 26,0 |
| 2011 р. | 11,3 | 9,8 | 128,0 | 33,7 | 56,6 |
| 2012 р. | 14,7 | 23,5 | 29,8 | 35,4 | 49,2 |
| За III квартали 2013 р. | 29,8 | 64,6 | 130,0 | 43,6 | 36,5 |

Джерело: складено та розраховано автором на основі [1, 2].

Так, в умовах волатильності економічної та фінансової ситуації найбільш ефективно ризиками управляти саме на комплексній основі, створивши багатофункціональну систему ризик-менеджменту, в якій чітко будуть визначені суб'єкти, об'єкти та інструменти (або методи) управління. Така система сьогодні має бути ключовим елементом стратегічного управління лізинговими компаніями – головними учасниками процесу надання лізингових послуг. З огляду на це структура системи управління ризиками у лізингових компаніях повинна включати такі складові:

- ✦ *суб'єкти управління* – вище керівництво, керівники ключових підрозділів лізингодавця, співробітники відділу управління ризиками (якщо такий виокремлено в оргструктурі лізингової компанії) або відповідальна особа за моніторинг рівня ризику по конкретним лізинговим угодам;
- ✦ *об'єкти управління* – окремі лізингові угоди та сукупний портфель лізингових угод;
- ✦ *методи управління* – зокрема, уникнення ризику; попередження ризику (лімітування; диверсифікація лізингового портфелю за сумами, строками, валютою угоди, різновидами предметів лізингу, постачальниками предмета лізингу, лізингоодержувачами – представниками різних галузей економіки); передача ризику (страхування, майнове та немайнове забезпечення тощо); оплата ризику (резервування).

У свою чергу, у лізинговій діяльності ризик-менеджмент, як процес, повинен включати реалізацію таких дослідовних процедур:

- 1) *Ідентифікація ризиків* по конкретній лізинговій операції та визначення кола їх носіїв.
- 2) *Аналіз ризиків* – передбачає визначення потенційного розміру втрат на випадок негативного розвитку подій та ймовірності їх настання.
- 3) *Фінансування ризиків* – потребує вжиття заходів для їх мінімізації або усунення.
- 4) *Контроль (моніторинг)* над ризиками – передбачає відстеження поточної ситуації, прогноз можливого розвитку подій, аналіз ефективності вжитих заходів щодо мінімізації ризиків.

Таким чином, добре організована система управління ризиками може забезпечити лізингову компанію численними перевагами. Зокрема, допоможе вчасно визначити розмір потенційних збитків як на мікрорівні – за конкретною лізинговою угодою, так і на макрорівні – на рівні сукупного портфелю лізингових угод. Це, у свою чергу, дозволить вжити необхідних запобіжних заходів для зниження ймовірності настання небажаних подій у майбутньому. З огляду на це метою організації системи ризик-менеджменту у лізинговій діяльності повинно бути знаходження балансу між величиною ризику та рівнем прибутковості лізингових операцій, а також забезпечення конкурентоспроможності лізингодавця в умовах невизначеності шляхом створення захисту від негативного впливу ризикового середовища.

Перш ніж перейти до аналізу ризиків, що супроводжують лізингові операції, слід визначити коло осіб, які можуть брати участь у наданні лізингової послуги та є потенційними носіями ризиків.

Сьогодні характерною особливістю фінансового лізингу є множинність учасників процесу реалізації таких послуг. Так, у класичній схемі лізингового обслуговування беруть участь три ключові особи:

- ✦ лізингова компанія (лізингодавець);
- ✦ лізингоодержувач (фізична або юридична особа, що бажає отримати в користування майно на умовах лізингу);
- ✦ постачальник майна (компанія, яка продає певне майно лізинговій компанії на замовлення потенційного лізингоодержувача).

Водночас достатньо розповсюдженими є випадки, коли лізингова компанія вже володіє певним майном, яке вона може передати у користування іншим економічним суб'єктам на умовах лізингу, а тому такі лізингові угоди носять характер двосторонніх (лише між лізингодавцем і лізингоодержувачем).

У більш складних ситуаціях, коли за допомогою лізингу фінансуються великі інвестиційні проекти по технічному переоснащенню, наприклад, потужного виробничого комплексу, до процесу надання лізингової послуги можуть також долучатися й інші суб'єкти ринку фінансових послуг, зокрема:

- ✦ банк, який надає кредит лізинговій компанії для купівлі предмета лізингу, якщо лізингодавцю не вистачає власних коштів;
- ✦ факторингова компанія, яка фінансує дебіторську заборгованість постачальника предмета лізингу у випадку, коли останній здійснив поставку лізингового майна лізингодавцю на умовах відстрочки платежу;
- ✦ посередники – між лізингодавцем та постачальником майна, або між лізингодавцем і лізингоодержувачем;
- ✦ страхові компанії, які забезпечують страховий захист для учасників лізингової угоди;
- ✦ гаранті, поручителі тощо.

За цих обставин для лізингової компанії – ключового суб'єкта процесу надання лізингової послуги – важливо таким чином спроектувати лізингову угоду, щоб мінімізувати можливі ризики та рівномірно розподілити їх між усіма учасниками.

У сучасних умовах у своїй господарській діяльності лізингодавці й лізингоодержувачі наражаються на значну кількість ризиків, різноманітних за джерелами походження. Звичайно, що врахування всіх можливих загроз, забезпечити економічних суб'єктів від значних збитків у майбутньому. Виходячи із загальноприйнятого визначення поняття «ризик» [3, с. 12 – 15] під ризиками лізингового обслуговування в даному дослідженні будемо розуміти ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження учасників лізингових угод, результатом чого для них може стати неефективність реалізації або споживання лізингової послуги та виникнення прямих збитків.

Ідентифікуючи ризики учасників лізингової діяльності, перш за все, важливо з'ясувати джерела виникнення ризиків при лізингу, їх носіїв, а також представити узагальнюючу класифікацію ризиків лізингового обслуговування.

На сьогодні у науковій літературі найбільш повно класифікація ризиків лізингодавця представлена російським вченим Газманом В. Д. [5, с. 213 – 230]. Даний вчений виділяє п'ять груп ризиків, що виникають при лізингових операціях, а саме: ризики, пов'язані з вибором предмета лізингу; ризики, пов'язані з постачальниками предмета лізингу; ризики, пов'язані з втратою лізингоодержувачем платоспроможності під час виконання договору лізингу; ризики, пов'язані з ліквідністю предмета лізингу та інших засобів, що гарантують виконання лізингової угоди; ризики, пов'язані з формуванням портфелю договорів лізингової компанії.

Однак, на нашу думку, при визначенні кола ризиків, що супроводжують лізингові операції, доречним буде зазначити не лише «внутрішні» (як у Газмана В. Д.), а й «зовнішні» загрози. Зовнішні ризики, що супроводжують процес надання лізингових послуг, не залежать від діяльності лізингової компанії та її контрагентів і виникають у результаті взаємодії учасників лізингової угоди із зовнішнім середовищем. До таких ризиків відносяться такі: ризики зміни політико-економічної ситуації в країні; ризик зміни правового поля господарської діяльності та ризик втрати репутації учасниками лізингової угоди тощо. Лізинговій компанії достатньо важко здійснювати управління такими ризиками. В умовах стабільної політико-економічної ситуації в країні вплив даних ризиків, як правило, є мінімальним.

У свою чергу, внутрішні ризики виникають у результаті надання лізингової послуги, а тому лізингодавець може їх мінімізувати самостійно, віддати на аутсорсинг іншим фінансовим посередникам – наприклад, страховим компаніям, гарантам, поручителям; розділити з іншими учасниками лізингової угоди – постачальниками предмета лізингу та лізингоодержувачами, або переконати своїх контрагентів взяти покриття цих ризиків повністю на себе. При цьому серед «внутрішніх» загроз залежно від об'єкта та суб'єктів лізингової угоди вважаємо доречним виділити три підгрупи ризиків:

- ✦ *ризики, пов'язані з предметом лізингу* (ризики вибору предмета лізингу; ризики, пов'язані з постачальником предмета лізингу; ризики ліквідності предмета лізингу; ризики випадкового пошкодження або знищення предмета лізингу);
- ✦ *ризики лізингодавця* (валютний ризик; процентний ризик; ризик ліквідності; кредитний ризик; операційно-технологічний ризик; ризик концентрації або ризик портфеля лізингових угод);
- ✦ *ризики, пов'язані з лізингоодержувачем* (ризик втрати лізингоодержувачем платоспроможності під час дії лізингової угоди; ризик шахрайства; ризик втрати ліквідності іншими засобами забезпечення виконання кредитного зобов'язання лізингоодержувачем (наприклад, угодою гарантії або поруки третьої сторони); ризик дострокового розірвання лізингової угоди).

Беручи до уваги множинність названих вище ризиків, від учасників лізингових угод сьогодні вимагається висока майстерність в управлінні ризиками. На нашу думку, для забезпечення ефективності своєї діяльності для лізингової компанії дуже важливо чітко розуміти, на якому етапі реалізації лізингової угоди, якими ризиками слід управляти. Отже, проведемо ідентифікацію ризиків лізингової діяльності на кожному з етапів надання послуги фінансового лізингу (табл. 2).

Отримані результати показують, що на першому та другому етапах процесу реалізації послуги фінансового лізингу економічні суб'єкти, в основному, наражаються на ризики зовнішнього середовища. А на наступних етапах надання лізингової послуги вже необхідно здійснювати управління ризиками так званого «внутрішнього середовища».

З огляду на таку значну кількість ідентифікованих ризиків, на які наражаються учасники лізингової угоди, лізинговим компаніям, як головним суб'єктам процедури надання лізингової послуги, необхідно досить виважено підходити до розробки системи ризик-менеджменту. Беручи до уваги той факт, що вітчизняний ринок лізингових послуг знаходиться ще на етапі становлення і поки що відсутні сталі традиції щодо налаштування ефективної системи ризик-менеджменту при наданні лізингових послуг, на нашу думку, доречним буде прийняття Національною комісією, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг у співпраці з Асоціацією «Українське об'єднання лізингодавців», уніфікованих методичних рекомендацій щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в лізингових компаніях.

У даному контексті варто згадати, що ще у 2007 р. Держфінпослуг (попередник Нацкомфінпослуг) розробив проект Методичних рекомендацій щодо побудови системи управління ризиками, які виникають у лізингових і факто-

Ідентифікація ризиків в залежності від етапу надання послуги фінансового лізингу

| № з/п | Назва етапу | Види ризиків |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Підготовчий етап (розгляд лізинговою компанією заявки від потенційного лізингодержувача) | Ризики, пов'язані з вибором предмета лізингу Ризик репутації потенційних учасників угоди Ризики зміни політико-економічної ситуації в країні |
| 2 | Оформлення лізингової угоди (структурування та документування послуги фінансового лізингу) | Ризик шахрайства учасників угоди Ризики зміни правового поля господарської діяльності учасників угоди |
| 3 | Контроль за виконанням сторонами умов лізингового договору | Ризики, пов'язані з постачальником предмета лізингу Ризик втрати лізингодержувачем платоспроможності Ризики випадкового пошкодження або знищення предмета лізингу Ризик ліквідності лізингової компанії Валютний та процентний ризики Ризики портфеля лізингових договорів |
| 4 | Завершення угоди – купівля лізингодержувачем за залишковою вартістю предмета лізингу або повернення його лізингодавцю | Ризик дострокового розірвання лізингової угоди Ризик втрати ліквідності предметом лізингу Ризик втрати ліквідності іншими засобами, що гарантують виконання лізингодержувачем свого зобов'язання за лізинговою угодою |

Джерело: складено автором самостійно.

рингових компаній [6]. У даному документі було представлено рекомендації щодо ідентифікації, оцінки та управління найбільш розповсюдженими ризиками у діяльності лізингодавців та факторингових компаній, а саме: кредитним ризиком, ризиком ліквідності, операційним ризиком, ризиком репутації, юридичним і стратегічним ризиками, групою ринкових ризиків – валютним і товарним ризиками, ризиком зміни процентної ставки. Незважаючи на значну практичну цінність даного документа для вітчизняної лізингової галузі, він так і не був затверджений.

Крім того, на сьогоднішній день в Україні до лізингових компаній, які по суті, як і банки, також надають кредитні послуги, відсутні жорсткі вимоги з боку Нацкомфінпослуг щодо розрахунку лізингодавцями резервів за лізинговими операціями та щодо визначення ними величини достатності їхнього капіталу в залежності від характеру здійснюваних ними активних операцій. Таким чином, кожен лізингодавець в Україні має певну свободу у вирішенні даної проблеми (за виключенням, якщо лізингові послуги надають безпосередньо банки).

З одного боку, відсутність жорстких вимог Нацкомфінпослуг щодо формування лізинговими компаніями резервів за активними операціями дає останнім можливість більш ефективно використовувати наявні у їх розпорядженні фінансові ресурси, а, з іншого боку, – може підштовхнути фінансових посередників до зловживання ситуацією та перевищення прийнятних для них норм ризику.

Однак за сучасних умов волатильності економічної ситуації в країні, складності спрогнозувати ситуацію на фінансових ринках головному регулятору ринків фінансових послуг України було б доречно повернутися до процедури затвердження Методичних рекомендацій по управлінню ризиками у лізинговій діяльності. При цьому в даному документі бажано також врахувати міжнародну практику – рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду (Базель II, Базель III) [7, 8] і пакет реформ Європейської комісії «Директива про вимоги до капіталу IV» (англ. *Capital Requirements Directive – CRD IV*) [9], які містять положення щодо ефективного управління ризиками за умови забезпечення достатності капіталу та ліквідності фінансово-кредитних установ.

Незважаючи на те, що дані документи були прийняті для забезпечення стабільності функціонування банківського сектора, більшість експертів схиляється до думки, що у світлі негативних наслідків фінансово-економічної нестабільності 2008 – 2009 рр. Базельські рекомендації сьогодні є актуальними і для інших фінансових посередників – зокрема, для лізингових компаній, які спеціалізуються на наданні фінансових послуг кредитного характеру.

Так, у 2013 р. Європейською федерацією асоціацій лізингових компаній (англ. – *Leaseurope*) у співпраці з французькою філією міжнародної консалтингової компанії Deloitte розпочато дослідницький проект «*Leaseurope Basel 3 Research*» щодо розробки організаційних аспектів модифікації вимог Базелю III з метою їх імплементації у практичну діяльність європейських лізингодавців. Цільовою аудиторією даного проекту, у першу чергу, є ті лізингові компанії, які тісно пов'язані із банківськими установами – є їхніми дочірніми компаніями, входять до однієї фінансової групи або мають спільних власників істотної участі.

Наразі у рамках даного проекту *Leaseurope* було представлено дослідження, в якому європейським лізинговим компаніям пропонується зосередити увагу на управлінні двома основними видами ризиків – кредитним ризиком та ризиком втрати ліквідності предметом лізингу. Також з метою підвищення фінансової стійкості лізингового сектора європейським лізингодавцям, за аналогією із банками, рекомендовано здійснювати розрахунок величини регулятивного капіталу, який би покривав негативні наслідки реалізації найбільш вагомих для лізингової діяльності ризиків.

На прикладі 13 провідних лізингових компаній Європейського Союзу, які надають послуги з фінансового та оперативного лізингу у 15 європейських країнах, експерти *Leaseurope* та *Deloitte* проаналізували за 5 років (з 2007 по 2011 рр.) динаміку обсягів та структури їх лізингових портфельів – загалом 3,3 млн контрактів, із середньою величиною лізингового портфелю у розмірі 50 млрд євро. При цьому середній строк лізингових угод складав 50 місяців, середня сума угоди – 48 643 євро. За типом предмета лізингу 64% угод передбачали передачу в лізинг різноманітного обладнання й устаткування, а 36% – автотранспортних засобів [10].

Крім того, у представленому дослідженні питома вага дефолтних угод у загальній сукупності становила 5,6% або 184 496 угод, з яких за 111 007 угодами (або 60,2%) проблему було вирішено до закінчення строку їх дії. Проведені розрахунки показали, що найбільш ймовірний строк настання проблем із лізинговими угодами – через 2 роки після їх укладання. Середній рівень втрат за угодами – 16,7% від суми угоди, при цьому рівень втрат зменшується у разі збільшення суми лізингової угоди. Значно нижчий рівень втрат характерний для угод, за якими в лізинг передаються господарські машини, виробниче обладнання й устаткування (11%) або легкові автомобілі (15%), а найвищий рівень втрат спостерігався при лізингу комп'ютерної та офісної техніки (27%). За категорією лізингоодержувача найбільші збитки мали місце, коли лізингоодержувачами виступали представники малого та середнього бізнесу (85% із загальної кількості дефолтних лізингових угод, що не були врегульовані), державні установи, а найменші збитки – в угодах з корпораціями та іншими фінансовими посередниками.

Відповідно до Базельських рекомендацій для вимірювання кредитного ризику лізингові компанії можуть здійснювати розрахунок величини очікуваних збитків за лізинговими операціями, а саме [7]:

$$EL = PD \times LGD \times EAD,$$

де *EL* – очікувані збитки за окремою лізинговою угодою (англ. «*expected losses*»);

PD – ймовірності дефолту лізингоодержувача (англ. «*probability of default*»);

LGD – втрати в разі дефолту лізингоодержувача (англ. «*loss given default*»);

EAD – величина активу під ризиком (англ. «*exposure of default*»), тобто сума лізингової угоди.

Однак як *PD*, так і *LGD* є випадковими величинами. Для їх розрахунку необхідно мати солідну статистичну базу (як мінімум за 5 років). Звісно, такий масив даних накопичити й обробити лізинговій компанії, яка не має відповідного тривалого практичного досвіду в даній сфері, самотужки достатньо важко. З огляду на це, актуальною є ініціація даного процесу з боку державного регулятора ринку фінансових послуг або галузевої асоціації, як наприклад, Leaseurope. Так, в рамках проведеного Leaseurope дослідження була сформована матриця рівня втрат за лізинговими угодами в залежності від строку вирішення проблеми по лізинговій угоді та виду майна, що передається в лізинг (табл. 3).

Також дослідження Leaseurope показало, що при застосуванні Базового підходу щодо оцінки кредитного ризику (згідно Базельських рекомендацій – англ. *Foundation IRB Approach*) лізинговим компаніям доцільно використовувати більш низькі показники ймовірності дефолту лізингоодержувача (менше 40%), ніж при звичайному банківському кредитуванні. Обґрунтовуючи це, у першу чергу, тим, що лізингова операція є добре забезпеченою і об'єкт застави – предмет лізингу – залишається власністю лізингодавця протягом всього терміну дії лізингової угоди, що значно спрощує для нього процедуру відшкодування збитків (зокрема, шляхом продажу лізингового майна).

Повертаючись до організаційних аспектів запровадження вимог Базельського комітету в практичну діяльність вітчизняних лізингодавців і врахування цих вимог при налагодженні системи ризик-менеджменту в лізингових компаніях, слід наперед налаштуватися на тривалу і складну роботу, адже навіть вітчизняні банки ще не змогли повністю адаптуватися до міжнародних стандартів. На нашу думку, необхідно розпочинати із запровадження уніфікованого для всіх лізингових компаній підходу до управління кредитним ризиком (англ. *Standardized Approach*), коли всі активи фінансової установи класифікуються на декілька груп за рівнем їх кредитного ризику, і для кожної групи подібних активів встановлюється конкретне значення спеціального коефіцієнта кредитного ризику: від 0 до 100%. При цьому слід враховувати, що лізинг – це кредитна операція забезпеченого характеру і предмет лізингу залишається власністю лізингодавця до закінчення строку дії лізингової угоди. Це дає підстави для використання при визначенні рівня ризиковості лізингової операції коригуючих коефіцієнтів з огляду на предмет лізингу, його фізичний стан, рівень попиту на нього на ринку, можливість вторинного лізингу чи сублізингу тощо.

Після вдалої імплементації стандартизованого підходу по управлінню кредитним ризиком слід перейти до поступового запровадження в Україні й більш складної системи, що передбачає визначення «внутрішніх рейтингів» лізингоодержувачів (англ. *Foundation Internal Ratings Based Approach*, або скорочено – англ. *Foundation IRB Approach*). Для цього Нацкомфінпослуг у співпраці з представниками лізингового бізнесу та Асоціації лізингодавців України потрібно сформулювати (за аналогією із розглянутим вище дослідженням Leaseurope) інформаційну базу даних щодо

Таблиця 3

Матриця рівня втрат за лізинговими угодами

| Строк вирішення проблеми, міс. | Вид предмета лізингу | | | | |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|---------|
| | Автотранспорт, що використовується у господарчих цілях, % | Виробниче обладнання й устаткування, % | Пасажирський автотранспорт, % | Комп'ютерна та офісна техніка, % | Інше, % |
| Менше 3-х | 1,16 | 0,66 | 0,38 | 9,53 | 5,23 |
| 3 – 12 | 1,99 | 2,67 | 2,54 | 37,42 | 15,85 |
| 12 – 24 | 4,99 | 6,05 | 4,32 | 45,84 | 28,50 |
| 24 – 36 | 12,84 | 28,07 | 16,95 | 48,48 | 33,91 |
| 36 – 48 | 48,99 | 15,62 | 58,29 | 41,00 | 37,13 |
| 48 – 60 | 76,19 | 44,70 | 14,92 | 34,99 | 29,86 |

Джерело: складено автором на основі [10].

ймовірності дефолту (англ. *PD – Probability of Default*) різних категорій клієнтів лізингових компаній та орієнтовного розміру втрат (англ. *LGD – Loss Given Default*) у разі невиконання лізингоодержувачами взятих на себе зобов'язань за лізинговими угодами.

У цілому ж для підвищення ефективності управління кредитним ризиком при наданні лізингових послуг лізинговим компаніям також корисно буде укласти договір про співпрацю із бюро кредитних історій. З огляду на те, що останнім часом все більшої популярності серед фізичних осіб набуває лізинг легкових автомобілів, комп'ютерної техніки, для лізингодавця при здійсненні аналізу заявки такого потенційного лізингоодержувача цікаво буде дізнатися, чи був останній сумлінним позичальником за банківськими споживчими або іпотечними кредитами, чи є у нього поточні кредитні зобов'язання і в якому розмірі, чи не підозрюється він у фінансовому шахрайстві тощо.

У цьому ж контексті значно підвищило б ефективність ризик-менеджменту при лізинговому обслуговуванні створення Асоціацією «Українське об'єднання лізингодавців» інформаційної бази по укладеним лізинговими компаніями – членами Асоціації – лізинговим договорам. Такий інформаційний довідник містив би детальну характеристику лізингових угод, а саме дані щодо: суми угоди, перелік основних учасників (лізингодавець, лізингоодержувач та постачальник предмета лізингу), механізм реалізації угоди, кінцевий результат (виконана вчасно, із запізненням із зазначенням причини, без претензій або з претензіями з боку конкретної сторони угоди) тощо. Звичайно, така інформація повинна носити конфіденційний характер, а доступ до такої інформаційної бази повинен надаватися на платній основі та лише для членів Асоціації.

Зважаючи на важливість розвитку лізингового фінансування для національної економіки та необхідність забезпечення стабільності функціонування лізингодавців в сучасних умовах, на нашу думку, основному регулятору ринку фінансових послуг України потрібно розробити концепцію управління ризиками в лізинговій сфері, яка б урахувала не лише методичні рекомендації управління окремими видами найбільш вагомих ризиків, а також організаційні аспекти запровадження цілісної системи ризик-менеджменту.

Беручи до уваги той факт, що створення системи ризик-менеджменту у лізинговій діяльності – це доволі кропітка робота, що вимагає значних витрат часу і зусиль, доречним буде виділити такі етапи запровадження системи ризик-менеджменту у поточну діяльність вітчизняних лізингодавців.

1. Аналіз господарської діяльності лізингової компанії, визначення її сильних і слабких сторін, з'ясування «складних ділянок» при наданні лізингових послуг.

2. Визначення орієнтовного обсягу робіт, необхідну кількість персоналу лізингової компанії, а також з'ясування розміру допустимих витрат на підтримку системи управління ризиками надання лізингових послуг.

3. Виділення в організаційній структурі лізингової компанії окремого підрозділу або кола осіб, які будуть виконувати функції по ідентифікації, управлінню та контролю за ризиками при наданні лізингових послуг.

4. Бюджетування витрат на підтримку системи управління ризиками.

5. Розробка стратегії та методичних рекомендацій з управління ризиками.

6. Контроль та постійна оцінка ефективності роботи системи ризик-менеджменту при лізинговому обслуговуванні.

Крім того, запровадженню цілісної системи ризик-менеджменту у практичну діяльність лізингодавців, на нашу думку, значно сприятиме автоматизація процесу надання лізингових послуг і процесу управління ризиками лізингових операцій (зокрема, дотримання граничних меж прийнятності різних видів ризиків). Для цього у нагоді стануть як «загальні» програмні продукти (наприклад, 1С: Підприємство 8 – для малих і середніх лізингових компаній; SAP – для великих компаній та банків, які активно практикують надання лізингових послуг), так і «спеціалізовані» програми (зокрема, РискМенеджер, Proteus, RA2 art of Risk, RiskWatch, CRAMM тощо).

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження показало, що сьогодні надання лізингових послуг в Україні супроводжується значним різноманіттям ризиків. Тому в сучасних умовах мінімізація ризиків лізингового обслуговування потребує розробки лізинговими компаніями комплексу запобіжних заходів – системи управління ризиками, яка б:

- ✦ урахувала інтереси всіх учасників угоди та дозволяла досягнути балансу їхніх інтересів;
- ✦ забезпечувала створення умов, за яких учасникам лізингової угоди було б економічно не вигідно не виконати взяті на себе зобов'язання;
- ✦ забезпечувала рівномірний розподіл ризиків між усіма учасниками лізингової угоди;
- ✦ передбачала використання гарантій та страхового захисту від можливих збитків при реалізації лізингових послуг.

При написанні даної статті акцентовано увагу на тому, що налагодження системи ризик-менеджменту передбачає чітке визначення суб'єктів, об'єктів і методів управління й мінімізації ризиків, які супроводжують процес надання лізингових послуг. З огляду на це було уточнено кожен складову системи ризик-менеджменту лізингової компанії, визначено основні етапи її запровадження.

Досліджуючи ризик-менеджмент у лізинговій діяльності як процес, усю сукупність «лізингових» ризиків, було поділено на дві великі групи – зовнішні та внутрішні загрози. При цьому серед внутрішніх ризиків було виділено три підгрупи ризиків (ризик, пов'язаний з предметом лізингу, ризик лізингодавця та ризик, пов'язаний з лізингоодержувачем), а також проведено їх ідентифікацію в залежності від етапу надання лізингової послуги.

З огляду на множинність ризиків при наданні лізингових послуг та відсутність в Україні стандартизованого підходу до їх управління, підкреслено необхідність розробки й прийняття Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у співпраці з представниками вітчизняного лізингового бізнесу галузевих стандартів ризик-менеджменту для лізингових компаній.

На підставі аналізу зарубіжної практики управління ризиками у лізинговій сфері вітчизняним лізинговим компаніям було рекомендовано зосередити увагу на управлінні двома основними видами ризиків – кредитному ризику та ризику втрати ліквідності предметом лізингу. Також у контексті поширення в Україні світових стандартів забезпечення фінансової стійкості та надійності таких фінансових посередників як лізингові компанії, запропоновано розпочати

роботу зі створення довідкової бази по лізингових угодах, формуванню масиву інформації для розрахунку показників ймовірності дефолту лізингоодержувача, орієнтовної величини втрат у разі його банкрутства та оптимальної величини капіталу лізингової компанії з огляду на рівень ризиковості здійснюваних операцій. На нашу думку, поступове запровадження міжнародних стандартів з управління ризиками при наданні лізингових послуг в Україні сприятиме зростанню довіри потенційних інвесторів, кредиторів та органів державної влади до національного лізингового ринку, а також дасть можливість підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняних лізингових компаній. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Основні показники діяльності фінансових компаній та лізингодавців станом на 31.12.2005 р. – 30.09.2012 р. // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/731.html>

2. Підсумки діяльності лізингодавців за 2012 рік // Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uul.com.ua/files/Q4_2012_ukr.pdf

3. Пікус Р. В. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. / Р. В. Пікус. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2011. – 598 с.

4. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент : навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : ІВЦ «Політехніка», 2004. – 200 с.

5. Газман В. Д. Ценообразование лизинга : учеб. пособ. для вузов / В. Д. Газман. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 543 с.

6. Проект методичних рекомендацій щодо побудови системи управління ризиками, які виникають у лізингових та факторингових компаній // Інформаційно-аналітичний портал «Лізинг в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://leasinginukraine.com/ua/news/?pid=766>

7. International convergence of capital measurement and capital standards: a revised framework. – Basel: Bank for International Settlements, 2006. – 333 p.

8. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. – Basel: Bank for International Settlements, 2011. – 69 p.

9. Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms // Official Journal of the European Union. 27.06.2013 pp.

10. The risk profile of leasing in Europe: The role of the leased asset. – Leaseurope, Deloitte, 2013. – 130 p.

REFERENCES

Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Basel: Bank for International Settlements, 2011.

“Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms”. *Official Journal of the European Union* (2013).

Gazman, V. D. *Tsenoobrazovanie lizinga* [Pricing leasing]. Moscow: GU VShE, 2006.

International convergence of capital measurement and capital standards: a revised framework. Basel: Bank for International Settlements, 2006.

“Osnovni pokaznyky diialnosti finansovykh kompanii ta lizynhodavtsiv stanom na 31.12. 2005 r. – 30. 09. 2012 r.” [Basic in-

dicators of the financial companies and lessors as of 31. 12. 2005 – 30. 09. 2012]. *Ofitsiynyi sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuiie derzhavne rehuliuivannia rynkiv finansovykh posluh.* <http://www.dfp.gov.ua/731.html>

“Proekt metodychnykh rekomendatsii shchodo pobudovy systemy upravlinnia ryzykamy, iaki vynykaiut u lizynhovyykh ta faktorynhovyykh kompanii” [The draft of guidelines for the design of risk management that arise in the leasing and factoring companies]. *Informatsiino-analitychnyi portal «Lizynh v Ukraini».* <http://leasinginukraine.com/ua/news/?pid=766>

Pikus, R. V. *Upravlinnia finansovymy ryzykamy* [Financial Risk Management]. Kyiv: Znannia, 2011.

“Pidsumky diialnosti lizynhodavtsiv za 2012 rik” [Results of lessors in 2012]. *Ofitsiynyi sait Asotsiatsii «Ukrainske ob'iednannia lizynhodavtsiv».* http://www.uul.com.ua/files/Q4_2012_ukr.pdf

Starostina, A. O., and Kravchenko, V. A. *Ryzyk-menedzhment* [Risk Management]. Kyiv: Politekhnikha, 2004.

The risk profile of leasing in Europe: The role of the leased asset. Leaseurope: Deloitte, 2013.

УСТАНОВЛЕННЯ СТРУКТУРИ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПРОЄКТІВ

© 2014 КУЗЬМІН О. Є., ЖЕЖУХА В. Й., ГОРОДИСЬКА Н. А.

УДК 658.818.2:621

Кузьмін О. Є., Жежуха В. Й., Городиська Н. А. Установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингових проєктів

Метою статті є розроблення методу встановлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проєкту, що базується на дієвому математичному апараті та дасть змогу обирати оптимальне співвідношення первісного та періодичних інжинірингових платежів залежно від готовності інжинірингової компанії ризикувати щодо одержання очікуваного економічного ефекту інжинірингового проєкту. Охарактеризовано відмінність між ціноутворенням на інжиніринговий продукт в Україні та економічно розвинутих державах. Розглянуто процес прийняття управлінських рішень щодо ціноутворення в інжиніринговій діяльності з позиції невизначеності, визначеності й ризику. Встановлено, що інжинірингові компанії під час реалізації інжинірингових проєктів приймають управлінські рішення щодо структури інжинірингових платежів в умовах ризику. Розглянуто можливість використання різноманітних концепцій прийняття управлінських рішень в умовах ризику. За результатами дослідження обґрунтовано доцільність використання під час прийняття управлінських рішень щодо установлення структури інжинірингових платежів в умовах ризику теорії ігор. Охарактеризовано відповідний понятійно-термінологічний апарат цієї теорії з його проєкцією на операційну діяльність інжинірингової компанії. Перспектива подальших розвідок за проблемою повинні полягати в розгляді можливості використання альтернативних теорій ігор концепцій прийняття управлінських рішень в умовах ризику під час установлення структури інжинірингових платежів.

Ключові слова: інжиніринг, інжинірингова компанія, інжиніринговий проєкт, інжинірингові платежі.

Рис.: 2. **Бібл.:** 12.

Кузьмін Олег Євгенович – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: okuzmin@lp.edu.ua

Жежуха Володимир Йосипович – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана, Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: zezukhavj@gmail.com

Городиська Наталія Андріївна – асистент, кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: nataliagoroduska@mail.ru

УДК 658.818.2:621

Кузьмин О. Е., Жежуха В. И., Городиская Н. А. Установление структуры инжиниринговых платежей при реализации инжиниринговых проектов

Целью статьи является разработка метода установления структуры инжиниринговых платежей при реализации инжинирингового проекта, основанного на эффективном математическом аппарате и позволяющем выбирать оптимальное соотношение первоначального и периодических инжиниринговых платежей в зависимости от готовности инжиниринговой компании рисковать по получению ожидаемого экономического эффекта инжинирингового проекта. Охарактеризованы различия между ценообразованием на инжиниринговый продукт в Украине и в экономически развитых государствах. Рассмотрен процесс принятия управленческих решений по ценообразованию в инжиниринговой деятельности с позиции неопределенности, определенности и риска. Установлено, что инжиниринговые компании при реализации инжиниринговых проектов принимают управленческие решения относительно структуры инжиниринговых платежей в условиях риска. Рассмотрена возможность использования различных концепций принятия управленческих решений в условиях риска. По результатам исследования обоснована целесообразность использования при принятии управленческих решений относительно установления структуры инжиниринговых платежей в условиях риска теории игр. Охарактеризован соответствующий понятийно-терминологический аппарат этой теории с его проекцией на операционную деятельность инжиниринговой компании. Перспектива дальнейших исследований по проблеме заключается в рассмотрении возможности использования альтернативных теорий игр концепций принятия управленческих решений в условиях риска при установке структуры инжиниринговых платежей.

Ключевые слова: инжиниринг, инжиниринговая компания, инжиниринговий проєкт, инжинирингові платежі.

Рис.: 2. **Библ.:** 12.

Кузьмин Олег Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и менеджмента, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: okuzmin@lp.edu.ua

Жежуха Владимир Иосифович – кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана, Учебно-научный институт экономики и менеджмента, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: zezukhavj@gmail.com

Городиская Наталья Андреевна – ассистент, кафедра внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: nataliagoroduska@mail.ru

UDC 658.818.2:621

Kuzmin Oleh Ye., Zhezhukha Volodymyr Yo., Gorodyska Nataliia A. Establishing Structure of Engineering Duties during the Implementation of Engineering Projects

The purpose of this paper is to develop a method of establishing the structure of engineering payments while implementing engineering project based on an efficient mathematical apparatus and allows you to choose the optimal ratio of initial and periodic engineering payments depending on the willingness of an engineering company to risk in order to obtain the expected economic effect of the engineering project. The differences between the pricing of the engineering product in Ukraine and in the economically developed countries were described. The process of making management decisions on pricing in engineering activity from a position of uncertainty, certainty and risk was considered. It was defined that engineering companies make managerial decisions regarding the structure of engineering fees at risk during the implementation of engineering projects. The possibility of using different concepts of managerial decision making under risk was considered. The study proved the usefulness of theory of games in making management decisions on the establishment of structures of engineering payments at risk. An appropriate conceptual and terminological apparatus of this theory with its projection on the operations of the engineering company was characterized. As a consequence, the task of establishing the structure of engineering payments for implementing an engineering project is presented as a game of an engineering company and environment of engineering services customer, which directly affects the results of the engineering project. The stages of application of theory of games to set the engineering payment structures for implementation of engineering projects were outlined, and also a corresponding method was suggested and the possibility of its practical application was considered. The prospect of further research on the issue is to consider the use of alternative concepts of theory of games for managerial decision making under risk when setting the structure of engineering payments.

Key words: engineering, engineering company, engineering design, engineering payments.

Рис.: 2. **Библ.:** 12.

Kuzmin Oleh Ye. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director, Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: okuzmin@lp.edu.ua

Zhezhukha Volodymyr Yo. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Dean, Educational and Research Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: zezukhavj@gmail.com

Gorodyska Nataliia A. – Assistant, Department of foreign trade and customs operations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: nataliagoroduska@mail.ru

Вивчення теорії та практики інжинірингових відносин дає змогу зробити висновок про те, що після установлення величини доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту виникає необхідність у прийнятті управлінського рішення щодо методу його стягнення із замовника. У цьому аспекті інжинірингова компанія має різні альтернативи: наприклад, дохід може бути стягнуто одноразовим платежем чи може використовуватись комбінація першопочаткового внеску та періодичних платежів (не у всіх випадках). Окрім того, важливим є рішення щодо методу нарахування таких періодичних платежів (фіксована сума чи комісійна ставка).

Зрозуміло, що структура інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту залежить від низки різних чинників, серед яких варто виокремити положення угоди щодо надання інжинірингових послуг, готовність інжинірингової компанії ризикувати, її політика та окреслені цілі, фінансовий стан замовника інжинірингових послуг, очікувані ефекти від створення об'єктів за результатами виконання інжинірингового проекту тощо. Слід наголосити на тому, що якщо інжинірингова компанія не надто схильна до ризику, тоді їй доцільно обрати одноразовий платіж або високу частку першопочаткового внеску. Окрім того, за умов несхильності цього суб'єкта до ризику періодичні платежі (якщо вони наявні) будуть фіксованими. Якщо ж інжинірингова компанія схильна до ризику, тоді вона не обиратиме одноразовий платіж, а зупиниться на поєднанні першопочаткового внеску та періодичних платежів, причому, відносна частка останніх буде значною, а метод їхнього нарахування – комісійна ставка.

Варто звернути увагу ще й на такий момент. Якщо інжинірингова компанія обере одноразовий платіж або високу частку першопочаткового внеску, тоді вона може зустрітись з ризиком недоотримання частини прибутку за умови, якщо результати інжинірингового проекту принесуть замовнику більший ефект, ніж той, якого сподівались. У свою чергу за цих умов мінімізуватиметься ризик втрати частини прибутку інжинірингової компанії, якщо такий ефект буде меншим за очікуваний. Позаяк поєднання високих часток періодичних інжинірингових платежів із незначним розміром першопочаткового внеску буде економічно доцільним, якщо результати інжинірингового проекту принесуть замовнику більший ефект, ніж той, якого сподівались. В іншому ж випадку надавач інжинірингових послуг недоотримає частину прибутку.

Усе вищенаведене свідчить про важливість й актуальність розроблення методики установлення структури інжинірингових платежів інжиніринговій компанії під час реалізації інжинірингового проекту, яка базуватиметься на дієвому математичному апараті й допоможе цьому суб'єкту у прийнятті відповідних управлінських рішень.

Значний внесок у формування і розвиток теоретико-прикладних положень у сфері ціноутворення в інжиніринговій діяльності зробило чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці І. Александрова, І. Альшутлера, І. Балабанова, В. Бандурова, В. Белінської, Р. Бірбраера, І. Боярко, Ю. Гончарова, В. Захарченка, В. Кондратьєва, К. Литвинова, Б. Малиновського, В. Мясникова, М. Окляндера, О. Орлова, В. Павлова, О. Редькіна, А. Савчука, В. Соловйова, Л. Федулової та багатьох ін. Авторами, зокрема, обґрунтовано сутність поняття «інжинірингові платежі», здійснено класифікацію видів інжинірингових платежів, класифікацію витрат, пов'язаних із ре-

алізацією інжинірингових проектів, наведено характеристику методів установлення величини доходу від надання інжинірингових послуг, розкрито методичні особливості визначення його структури тощо. Разом із тим, низка важливих завдань із зазначеної тематики досі не розв'язана. Зокрема, відсутні комплексні й системні напрацювання щодо установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту.

Завданням дослідження є розроблення методу установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту, що базується на дієвому математичному апараті та дасть змогу обирати оптимальне співвідношення першопочаткового та періодичних інжинірингових платежів залежно від готовності інжинірингової компанії ризикувати щодо одержання очікуваного економічного ефекту інжинірингового проекту.

Огляд і узагальнення літературних джерел, а також практики інжинірингової діяльності дає змогу зробити висновок про те, що більшість вітчизняних інжинірингових угод укладаються на умовах одноразового платежу за принципом: виконана робота – одержана винагорода. В економічно розвинутих країнах ситуація дещо інша: частка першопочаткового внеску й періодичних платежів у структурі доходу від реалізації інжинірингового проекту є значно вищою. Ініціатором цього стають здебільшого замовники інжинірингових послуг. Тим самим вони немовби страхують себе від неспішності такого проекту.

Вивчення теорії та практики дає змогу зробити висновок про те, що в економіці суб'єкти підприємницької діяльності приймають управлінські рішення в умовах існування трьох можливих станів: невизначеності, визначеності й ризику [3 – 5; 8; 10; 12]. Прийняття управлінських рішень в умовах визначеності передбачає «володіння менеджером вичерпною та достовірною інформацією щодо результатів кожного з альтернативних варіантів рішення» [4, с. 69]. Якщо цього немає, тоді кажуть, що рішення приймається в умовах невизначеності (ймовірність реалізації альтернативних варіантів рішення оцінити складно). Коли рішення приймається в умовах ризику, тоді суб'єкт його приймає з урахуванням наявних знань щодо одного або декількох можливих варіантів подій та установленної ймовірності їхнього настання.

Варто зауважити, що для кожної із трьох наведених умов прийняття управлінських рішень у літературі сьогодні розроблені дієві методи й моделі такого прийняття. Щоб застосувати будь-які із них під час установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту, слід володіти інформацією щодо змісту й рівня знань інжинірингової компанії в інжинірингових відносинах.

Вивчення практики інжинірингових відносин дає змогу стверджувати, що інжинірингові компанії, реалізуючи інжинірингові проекти, приймають управлінські рішення щодо структури інжинірингових платежів в умовах ризику. Це аргументується тим, що, з одного боку, такий суб'єкт не має точної та достовірної інформації щодо розміру відповідного доходу за умови вибору ним альтернативного варіанту поєднання першопочаткового внеску й періодичних платежів (не відомі майбутні точні економічні ефекти від створення об'єктів в межах реалізації інжинірингових проектів), а з іншого, – можна визначити ймовірність настання наслідків обрання того чи іншого варіанту управлінського рішення щодо структури інжинірингових платежів (напри-

клад, емпірично на основі аналізування подібних інжинірингових проектів, тенденцій розвитку ринку тощо).

Вивчення літературних джерел із ризикології дає змогу стверджувати, що найпоширенішими концепціями прийняття управлінських рішень в умовах ризику є такі [1 – 3; 6; 9]: теорія нечітких множин, теорія ігор, теорія статистичних рішень, стохастичне програмування тощо. Однією із найбільш поширених у сучасних умовах в управлінні ризиками і прийнятті управлінських рішень можна вважати теорію ігор. Ґрунтовне вивчення змісту такої теорії дає змогу ствердити, що її положення цілком і достатньо підходять до установлення структури доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту.

Як відомо, теорія ігор включає у себе різні аспекти: це і математичний метод вивчення оптимальних стратегій в іграх, і метод дослідження операцій, і метод моделювання оцінювання впливу прийнятого рішення на конкурентів [7]. Доведено, що ця теорія використовується для досягнення узгодження інтересів сторін [11, с. 6].

У літературі обґрунтовано, що теорія ігор пов'язана із низкою важливих понять. Першим таким поняттям є гра, під якою зазвичай розуміють процес, у якому беруть участь дві чи більше сторони, що ведуть боротьбу за реалізацію своїх інтересів. Сторін, що беруть участь у грі, називають її учасниками. Як відомо, одне із важливих завдань теорії ігор, – виявити основних гравців, нехтуючи другорядними. Ще одним поняттям теорії ігор є стратегія гравця, тобто сукупність правил, що визначають вибір його дій залежно від ситуації, що виникла; це можливі дії, які дають змогу гравцю на кожному етапі гри обирати з поміж альтернативних варіантів ту дію, яка буде найкращою відповіддю на дії інших гравців. Кожен гравець повинен обрати стратегію, яка відповідатиме критерію оптимальності, тобто один із гравців має одержати максимальний виграш, у той час, коли другий гравець дотримується своєї стратегії. З іншого боку, другий гравець повинен мати мінімальний програш, якщо перший дотримується своєї стратегії. Такі стратегії

в теорії ігор називаються оптимальними і вони повинні відповідати умові стійкості, тобто кожному із гравців має бути не вигідно відмовитися від своєї стратегії у такій грі. Основна мета теорії ігор, як відомо, – визначення оптимальної стратегії для кожного гравця.

Розглядаючи крізь призму вищенаведеного установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту, слід зауважити, що основним гравцем (тобто суб'єктом прийняття рішення) є інжинірингова компанія, яка залежно від ситуації, що склалася, повинна обрати один із варіантів інжинірингового платежу (одну із можливих стратегій) для максимізації свого прибутку (одержання максимального виграшу за умов, що склалися).

Враховуючи результати досліджень, завдання установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту можна представити як гру інжинірингової компанії й середовища замовника інжинірингових послуг, яке безпосередньо впливає на результати реалізації інжинірингового проекту.

Узагальнюючи літературні джерела із теорії ігор [1; 3; 4; 7; 11], наведемо основні етапи застосування її положень (рис. 1).

Таким чином, враховуючи загальноприйняті позначення у межах теорії ігор, вирішуючи завдання установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту, можемо стверджувати, що маємо гру, у якій беруть участь два гравці: інжинірингова компанія та середовище замовника інжинірингових послуг, тобто множина «невизначених чинників, які впливають на ефективність рішення, що приймається» [4, с. 72].

Із урахуванням вищенаведеного узагальнену модель установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту із використанням теорії ігор із метою наглядності й узагальнення доцільно представити у вигляді рис. 2.

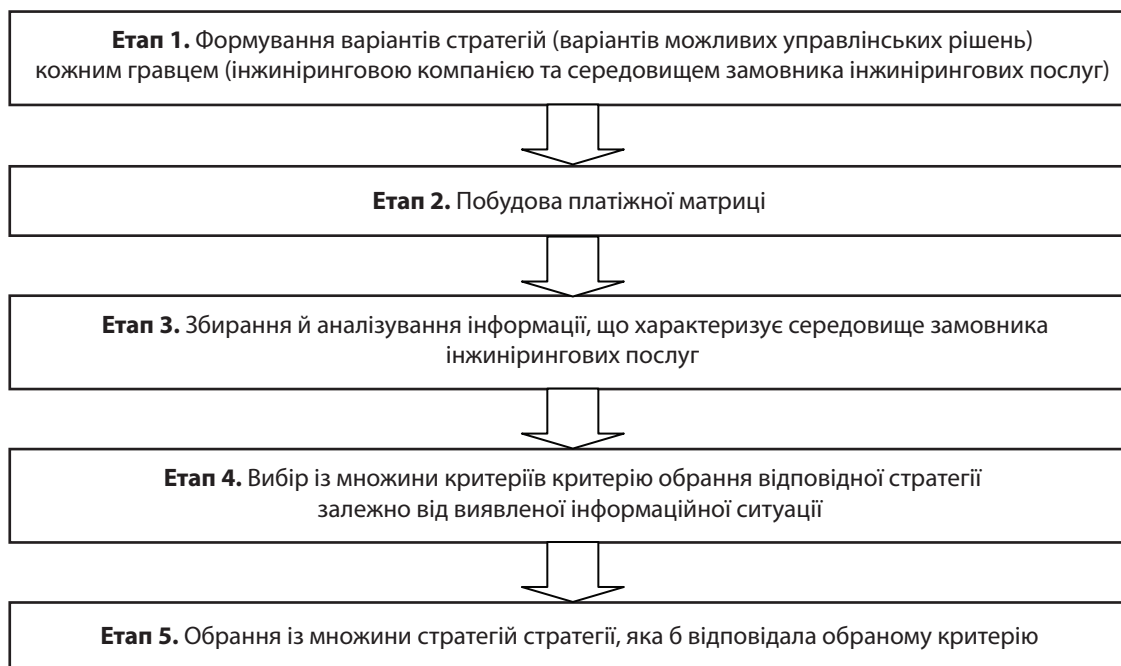


Рис. 1. Етапи застосування теорії ігор для установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту

Джерело: побудовано авторами на підставі [1; 3; 4; 7; 11].

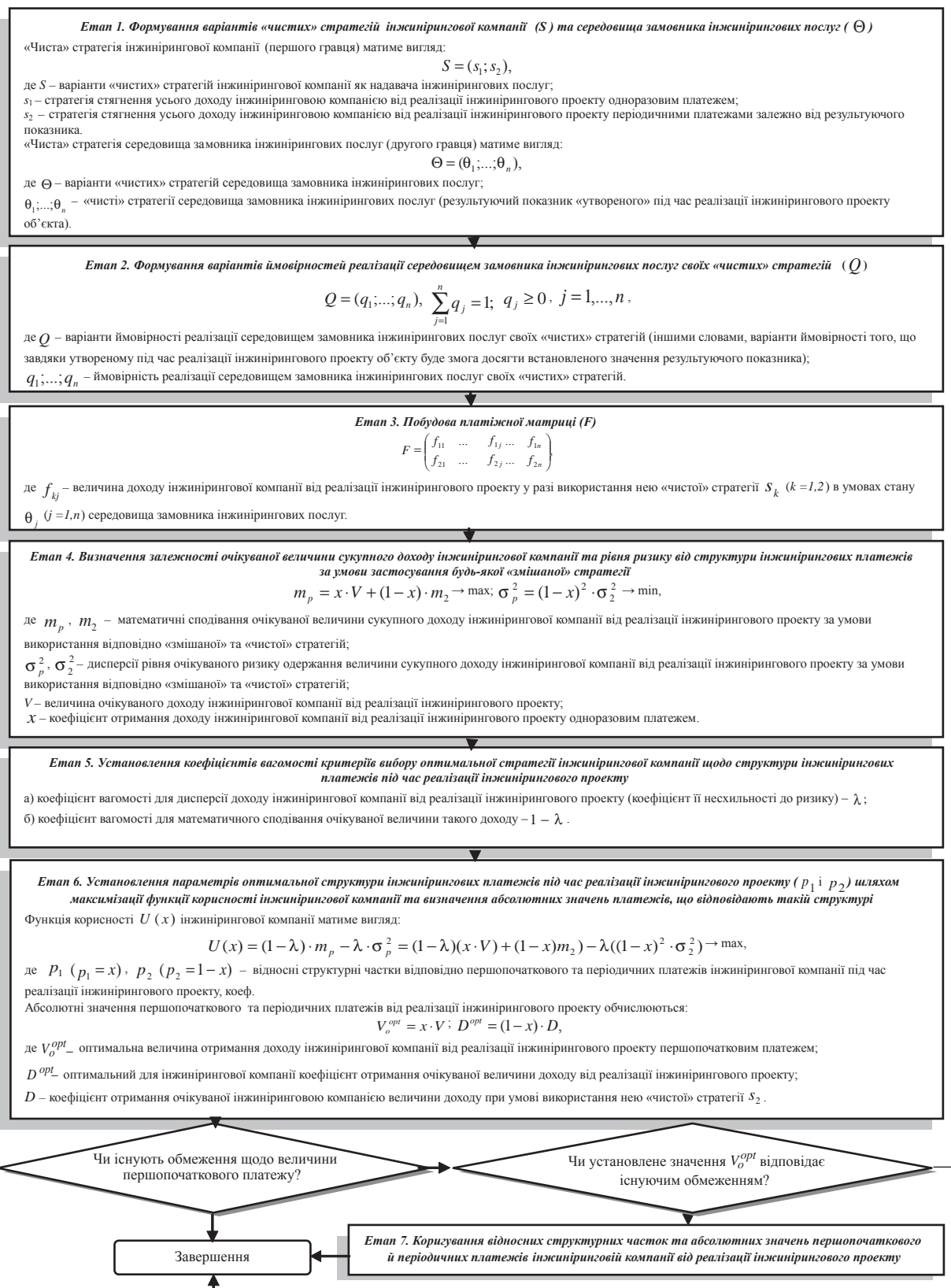


Рис. 2. Узагальнена послідовність установлення структури інжинірингових платежів інжинірингової компанії під час реалізації інжинірингового проекту із використанням теорії ігор

Джерело: розроблено авторами.

Прикладне застосування розробленого методу здійснене в інжиніринговій діяльності ПАТ «Термопластавтомат» (м. Хмельницький) щодо інжинірингового продукту – налагодження технологічної лінії виробництва термостійкої плавки ЛП 63-1500М. Зокрема, побудовано функції корисності товариства залежно від значення різних коефіцієнтів його схильності чи несхильності ризикувати під час установлення величини доходу від реалізації інжинірингового проекту. За результатами цього визначено параметри оптимальної структури інжинірингових платежів, тобто відносні структурні частки першопочаткового і періодичних платежів, а також їхні абсолютні значення.

Проведені обрахунки дали змогу зробити висновок про можливість практичного застосування методу установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту із використанням теорії ігор, що доведено на прикладі ПАТ «Термопластавтомат».

ВИСНОВКИ

З урахуванням вищенаведеного можемо зробити висновок про те, що установлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту слід вважати складним процесом узгодження інтересів інжинірингової компанії та замовника інжинірингових послуг. Методичною «допомогою» для інжинірингової компанії при цьому є наведені вище положення, які надають основу для подальшого такого балансування сторонами.

Розроблений метод дає змогу відповідальним за ціноутворення суб'єктам обирати оптимальне співвідношення першопочаткового й періодичних інжинірингових платежів залежно від готовності інжинірингової компанії ризикувати. Вказані положення формують інформаційну карту можливих параметрів оптимальної структури інжинірингових платежів залежно від коефіцієнта схильності до ризику, а також функції корисності.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати в розгляді можливості використання альтернативних теорій ігор концепцій прийняття управлінських рішень в умовах ризику під час установлення структури інжинірингових платежів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Балашова Н. Е.** Построение системы риск-менеджмента в финансовой компании / Н. Е. Балашова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 104 – 111.
2. **Бусень Л.** Риск-менеджмент: проблемы организации / Л. Бусень // Антикризисный менеджмент. – 2005. – № 4. – С. 11 – 17.
3. **Вітлінський В. В.** Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. **Кузьмін О. Є.** Франчайзинг у підприємницькій діяльності: навч. посібник / О. Є. Кузьмін, У. Р. Сухорська, Т. В. Мирончук. – Львів : ВАТ «Видавництво «Вільна Україна», 2007. – 144 с.
5. **Машина Н. І.** Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посібник / Н. І. Машина. – К. : ЦУЛ, 2003. – 188 с.
6. **Недосекин А.** Финансовый менеджмент на нечетких множествах : монография / А. Недосекин. – М. : Аудит и финансовый анализ, 2003. – 227 с.
7. **Писарук Н. Н.** Введение в теорию игр : учеб. пособие / Н. Н. Писарук. – Минск : БГУ, 2013. – 233 с.
8. **Половкин П.** Предпринимательские риски и управление ими (теоретико-методологический и организационный

аспекты) / П. Половкин, А. Зозолюк // Российский экономический журнал. – 1997. – № 9. – С. 73 – 74.

9. **Савчук В.** Риск и неопределенность / В. Савчук // Компаньон&Стратегии. – 2005. – № 10. – С. 12 – 21.

10. **Сенейко Ю.** Сучасні підходи до трактування категорії «ризик» / Ю. Сенейко // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 206 – 211.

11. **Шиян А. А.** Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті : навч. посібник / А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 164 с.

12. **Шутов П.** Модель риска предпринимателя / П. Шутов // Управление риском. – 2004. – № 3. – С. 56 – 61.

REFERENCES

Balashova, N. E. "Postroenie sistemy risk-menedzhmenta v finansovoy kompanii" [Building a system of risk management in the financial services company]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 4 (2002): 104-111.

Busen, L. "Risk-menedzhment: problemy organizatsii" [Risk management: problems of organization]. *Antikrizisnyy menedzhment*, no. 4 (2005): 11-17.

Kuzmin, O. Ie., Sukhorska, U. R., and Myronchuk, T. V. *Franchayznh u pidpriemnytskii diialnosti* [Franchising in business]. Lviv: Vilna Ukraina, 2007.

Mashyna, N. I. *Ekonomichnyi ryzyk i metody ioho vymiruvannia* [Economic risk and methods of measurement]. Kyiv: TsUL, 2003.

Nedosekin, A. *Finansovyy menedzhment na nechetkikh mnozhestvakh* [Financial management on fuzzy sets]. Moscow: Audit i finansovyy analiz, 2003.

Pisaruk, N. N. *Vvedenie v teoriyu igr* [Introduction to Game Theory]. Minsk: BGU, 2013.

Polovkin, P., and Zozoliuk, A. "Predprinimatelskie riski i upravlenie imi (teoretiko-metodologicheskii i organizatsionnyy aspekty)" [Business risks and their management (theoretical and methodological and organizational aspects)]. *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, no. 9 (1997): 73-74.

Savchuk, V. "Risk i neopredelennost" [Risk and uncertainty]. *Kompanyon & Strategii*, no. 10 (2005): 12-21.

Seneiko, Yu. "Suchasni pidkhody do traktuvannia katehorii «ryzyk»" [Current approaches to the interpretation of the category of "risk"]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2006): 206-211.

Shyian, A. A. *Teoriia ihor: osnovy ta zastosuvannia v ekonomitsi ta menedzhmenti* [Game Theory: Fundamentals and Applications in economics and management]. Vinnytsia: VNTU, 2009.

Shutov, P. "Model riska predprinimatelia" [Risk model entrepreneur]. *Upravlenie riskom*, no. 3 (2004): 56-61.

Vitlinskyi, V. V. *Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Riskologiya in economics and business]. Kyiv: KNEU, 2004.

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

© 2014 ГЛУЩЕНКО А. Н.

УДК 334.02

Глущенко А. Н. Концепция управления изменениями на металлургическом предприятии

Каждое предприятие осуществляет свою деятельность в условиях постоянных изменений внешней среды, которые должны учитываться со стороны системы управления предприятием. Цель данной статьи заключается в разработке концепции управления изменениями на металлургических предприятиях на базе классических принципов менеджмента. На основе систематизации существующих взглядов в статье уточнено определение категории «управление изменениями». Проанализирована связь между управлением изменениями и общими подходами к управлению, выделены функции, субъекты и объекты управления изменениями, обоснованы цель и ожидаемые результаты управления. В статье указаны аналитические инструменты, позволяющие отслеживать изменения и оценивать их результаты. Проведено разделение принципов управления изменениями на общие, которые применяются в любом управленческом процессе, и прикладные, которые отражают специфику управления изменениями. Рассмотрены методы управления изменениями, предложена их классификация. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка концепций управления изменениями для предприятий других отраслей в зависимости от их проблем и целей развития.

Ключевые слова: управление изменениями, принципы управления, механизм управления, субъекты управления, объекты управления.

Рис.: 1. **Библ.:** 17.

Глущенко Андрей Николаевич – аспирант, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: statproff@gmail.com

УДК 334.02

Глущенко А. М. Концепція управління змінами на металургійному підприємстві

Кожне підприємство здійснює свою діяльність в умовах постійних змін зовнішнього середовища, які повинні враховуватися в системі управління підприємством. Мета цієї статті полягає в розробці концепції управління змінами на металургійних підприємствах на базі класичних принципів менеджменту. На основі систематизації існуючих точок зору в статті було уточнено визначення категорії «управління змінами». Проаналізовано зв'язок між управлінням змінами та загальними підходами до управління, виділено функції, суб'єкти та об'єкти управління змінами, обґрунтовано мету та очікувані результати управління. У статті наведено аналітичні інструменти, що дозволяють відслідковувати зміни та оцінювати їх результати. Проведено розподіл принципів управління змінами на загальні, що використовуються в будь-якому управлінському процесі, та прикладні, що відображають специфіку управління змінами. Розглянуто методи управління змінами, запропоновано їх класифікацію. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка концепцій управління змінами для підприємств інших галузей залежно від їх проблем та цілей розвитку.

Ключові слова: управління змінами, принципи управління, механізм управління, суб'єкти управління, об'єкти управління.

Рис.: 1. **Бібл.:** 17.

Глущенко Андрій Миколайович – аспірант, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: statproff@gmail.com

UDC 334.02

Glushchenko Andrii M. The Concept of Change Management in a Metallurgical Plant

Each company operates in the face of constant changes in the environment, which should be considered by the enterprise management system. The purpose of this article is to develop the concept of change management at metallurgical enterprises based on classical principles of management. By systematizing the existing views the article clarifies the definition of the category "change management." The relation between change management and general management approaches highlights the functions that subjects and objects of change management, justified purpose and expected outcomes of management. The article names the analytical tools to track changes and evaluate their results. Separation of the principles of change management into general ones that apply in any management process and are applied to reflect the specific management changes was made. The methods of change management offered their classification. The prospect of further research in this direction is the development of concepts of change management for companies in other industries depending on their problems and development goals.

Key words: change management, management principles, management mechanism, subjects of management, facilities management.

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

Glushchenko Andrii M. – Postgraduate Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: statproff@gmail.com

П підприємства здійснюють свою діяльність в умовах постійних змін у різних сферах: во вкусах і предпочтениях потребителів, об'єме пропозицій конкуруючих товарів і послуг, розміре таможених бар'єрів, зменшуючих или, наоборот, збільшуючих ступінь доступності внутрішнього ринку країни для зарубіжних поставщиків, курсі національної валюти по відношенню до доллара/євро і другим іноземним валютам, законодавчому регулюванні виробництва і торгівлі деяких товарів на території країни.

Однак відбуваються зміни в більшості випадків не являються радикальними і не відразу проявляють негативні наслідки, що забезпечує підприємствам відносно стабільне функціонування, не вимагаючи значительних перетворень в системі

управління. Це є компаніям, як найважливішим інститутам ринкової економіки, присуща інституціональна інертність. Її суть полягає в здатності використовувати встоявшіся практики управління господарської діяльністю на протязі тривалих періодів часу, незважаючи на відбуваються зміни во зовнішній середі. В результаті накопичуються проблеми, які внаслідок цього, в разі погіршення ринкової кон'юнктури, проявляються миттєво і ставлять під загрозу подальше існування підприємства.

Так, в металургії відсутність належного оновлення виробничої бази на протязі багатьох років привело до зниженню конкурентоспособності випущеної продукції, втраті зовнішніх ринків збуту і, як результат, до значительного зниженню об'ємів виробництва

(например, только объем выплавки стали в 2009 г. по сравнению с докризисным 2007 г. снизился на 30,7%) [1]. В настоящее время в связи с ростом конкуренции на мировом рынке стали и недостаточном по сравнению с производственными мощностями объеме спроса на металлопродукцию на внутреннем рынке металлургические предприятия сталкиваются с необходимостью дальнейшего сворачивания своей производственной деятельности и сокращения численности работников. Это серьезная проблема, которая иллюстрирует последствия недооценки важности своевременного реагирования на происходящие во внешней среде изменения. В связи с этим в настоящее время существует необходимость разработки концепции управления изменениями, которая не только позволит предотвратить закрытие металлургических предприятий, но и позволит вывести их на новый уровень развития.

Различные аспекты управления предприятиями рассматривались многими исследователями. В частности, основные принципы современного менеджмента раскрыты в работе М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури [7]. Сущность категории управления изменениями изучали Гринько Т. В. [3], Дж. Моран и Б. Брайтман [4], Шлапак Н. С. и Губицкая И. И. [5]. Систему управления адаптивным развитием промышленных предприятий исследовали Денисов В. Т., Грищенко О. В., Слюсарев А. В. [6]. Воронков Д. К. сформировал функциональную структуру системы управления изменениями на предприятии [6]. Л. Левис рассмотрел сущность внутренних процессов, происходящих в организации при проведении политики изменений [9]. Низалов Д. В. [15], Садеков А. А. и Гусева О. Ю. [16] проанализировали методы, которые могут быть использованы при управлении изменениями.

Однако содержащаяся в большинстве публикаций разрозненная информация об элементах системы управления изменениями нуждается в уточнении и дополнении, в частности касательно субъектов и подходов управления, а также используемого аналитического инструментария. К тому же, необходима адаптация зарубежных методик для применения на украинских предприятиях в разрезе конкретных видов экономической деятельности. Поэтому *цель* данной статьи заключается в разработке концепции управления изменениями на металлургических предприятиях с учетом отечественных особенностей развития данной отрасли и в тесной взаимосвязи с классическими принципами менеджмента.

Под концепцией обычно подразумевают «определенный способ понимания, трактовки какого-либо предмета, явления, процесса», «руководящую идею для их систематического освещения» [2, с. 94]. То есть, концепция управления должна раскрывать систему взглядов на организацию управленческого процесса, включающую цели и принципы управления, а также аналитический инструментарий для выработки оптимальных управленческих решений.

Для формирования такой системы взглядов необходимо определить сущность категории «управление изменениями». Исследователи определяют управление изменениями как:

- ✦ «структурный подход к переводу определенных объектов и систем из текущего состояния в будущее желаемое состояние» (Гринько Т. В.) [3, с. 249];
- ✦ циклический процесс, сущность которого заключается в постоянном прохождении следующих фаз: понимание текущей ситуации; определение

будущего желаемого состояния и разработка плана изменений; формирование критической массы сторонников проводимых преобразований; отслеживание и стабилизация результатов (Дж. Моран, Б. Брайтман) [4, с. 69];

- ✦ «процесс постоянной корректировки направления деятельности организации, модификации поведения ее работников в условиях перемен» (Шлапак Н. С., Губицкая И. И.) [5, с. 55].

В коллективной монографии Денисова В. Т., Грищенко О. В., Слюсарева А. В. выделена категория «управление адаптивным развитием». Под данным термином подразумевают «стратегически ориентированные действия и решения менеджеров предприятия по обеспечению целенаправленного изменения параметров, свойств и структуры социально-экономической системы и ее подсистем в ответ на происходящие изменения внешней среды» [6, с. 29].

В целом следует отметить недостаточную содержательную разработку понятия «управление изменениями», поскольку существующие определения носят фрагментарный характер. Определение Гринько Т. В. не позволяет четко выделить специфические отличия «управления изменениями» от собственно «управления». Дж. Моран и Б. Брайтман сосредоточились на алгоритме проведения изменений, а не на формировании содержательной интерпретации категории. Шлапак Н. С. и Губицкая И. И. не уделили внимания направленности происходящей корректировке и причинам, побуждающим предприятия вносить изменения в устоявшуюся практику осуществления деятельности.

По мнению автора, *управление изменениями – это непрерывный процесс корректировки деятельности организации, направленный на сохранение и дальнейшее повышение конкурентоспособности предприятия, в ответ на происходящие либо прогнозируемые изменения внешней среды*. То есть эффективно функционирующее предприятие должно не просто замечать перемены в поведении потребителей или конкурирующих организаций, но и предвидеть возможные изменения.

Следует отметить, что управление – сложный процесс, который может рассматриваться с различных точек зрения. Например, в классической работе Майкла Мескона «Основы менеджмента» выделено три подхода к управлению: системный, процессный, ситуационный [7, с. 48 – 56].

Системный подход рассматривает организацию как сложную систему, состоящую из взаимосвязанных элементов: изменение одного из них неизбежно отражается на других элементах. Поэтому необходимо осуществлять согласованное управление элементами системы, чтобы не допустить разбалансирования устоявшихся связей. Организация в целом является открытой системой, активно взаимодействующей с внешней средой и, как результат, зависящей от нее. Ни одна компания не является самодостаточной. Для обеспечения своего функционирования предприятия, как минимум, должны приобретать сырье и материалы у поставщиков и иметь налаженную систему сбыта произведенной продукции, что уже ставит их в определенную степень зависимости от состояния и тенденций внешней среды.

Процессный подход представляет управление как совокупность «непрерывных взаимосвязанных действий», которые сгруппированы в рамках управленческих функций. В числе этих функций выделяют *планирование, организацию, мотивацию и контроль*. Планирование включает опреде-

ление целей развития и разработку алгоритма действий, позволяющего достичь поставленных целей. Под организацией подразумевают создание определенной структуры компании, позволяющей упорядочить ее деятельность. По мнению М. Мескона, элементами такой структуры являются конкретные задания и работники, ответственные за их выполнение [7, с. 49]. С одной стороны, структурированность просматривается в том, что руководитель выстраивает отношения со своими подчиненными по принципу иерархии, работники несут ответственность за точное и своевременное выполнение распоряжений. С другой стороны, системная определенность в выполнении разработанных планов достигается путем выделения конкретных задач и их последующего распределения между подчиненными. Мотивация заключается в стимулировании работников выполнять поставленные задачи в соответствии с планом, контроль позволяет убедиться в том, что развитие организации происходит по ранее намеченному пути.

Воронков Д. К. выделяет пять функций управления стратегическими изменениями, добавляя к вышеперечисленным функциям координацию [8, с. 10]. Однако, по своей сути, координация дублирует функцию организации в трактовке М. Мескона, и поэтому ее следует исключить из рассмотрения.

По мнению автора, основные функции управления изменениями включают:

- ✦ *анализ* – изучение тенденций развития и взаимосвязей экономических индикаторов, выявление проблем и недостатков функционирования предприятия, исследование причин происходящих процессов и их возможных последствий;
- ✦ *планирование* – составление плана изменений, основанного на мониторинге внешней среды предприятия и прогнозах по изменению рыночных тенденций;
- ✦ *организацию*.

Воронков Д. К. сводит содержание данной функции к созданию специальных рабочих групп для внедрения изменений [8, с. 10]. Формирование таких групп целесообразно в случае проведения масштабных стратегических изменений, касающихся целей существования организации и видов деятельности, которыми она занимается. В то же время следует помнить, что изменения – постоянный непрерывный процесс, в связи с чем компания должна постоянно вырабатывать управленческие решения для адаптации к изменяющимся условиям внешней среды. Поэтому функция организации в управлении изменениями, прежде всего, подразумевает понимание руководителем задач, которые необходимо выполнить для повышения эффективности функционирования предприятия при изменении параметров окружающей рыночной среды, и передачу этих задач на выполнение конкретным сотрудникам, ответственным за данный участок работы. То есть основной упор необходимо делать на образ мышления руководителя, который своевременно обнаруживает проблемы, в т. ч. потенциальные, и реагирует на них;

- ✦ *мотивацию*, которая базируется на объяснении работникам преимуществ внедряемых изменений и их последствий;
- ✦ *контроль*, который заключается как в текущем мониторинге осуществления изменений, так и в сопоставлении достигнутого итогового результата с плановым.

Ситуационный подход подчеркивает необходимость разработки управленческих решений применительно к отдельно взятой ситуации. Ситуационный подход – это «способ мышления об организационных проблемах и их решениях» [7, с. 56]. Он предполагает, что руководитель владеет основными методиками управления, знает их преимущества и недостатки и в конкретных условиях способен выбрать наиболее эффективный способ решения проблемы или достижения поставленной цели.

Гринева В. Н. и Гребнева Ю. И. правильно подметили близость ситуационного подхода к концепции управления изменениями и их различие: в обоих случаях основной акцент делается на «выработке определенной реакции на изменения, которые спровоцировала определенная ситуация», однако управление изменениями подразумевает еще и формирование дополнительных защитных механизмов в ответ на возможные в дальнейшем неблагоприятные изменения внешней среды [4, с. 253].

Таким образом, управление изменениями раскрывается через все три перечисленных подхода к управлению, которые позволяют конкретизировать содержание данной категории.

Любой процесс управления включает субъект (управляющая система) и объект (управляемая система) управления. Воронков Д. К. в качестве субъектов управления изменениями называет руководителей различных уровней [8, с. 10]. С одной стороны, такая точка зрения кажется вполне логичной, потому что именно руководители имеют возможность осуществлять управленческие воздействия, в том числе и в процессе управления изменениями. Однако, с другой стороны, признание других участников управленческого процесса, прежде всего работников, объектами не совсем правильно. В настоящее время существует так называемая теория стейкхолдеров (*stakeholder theory*), которая тесно переплетается с коммуникационной теорией (*communication perspective*). Оба подхода подробно описаны Лори Левисом [9, с. 7 – 14]. Их суть сводится к тому, что существуют участники с определенными ожиданиями и запросами по отношению к деятельности организации. Например, наемные работники ожидают роста зарплат, поставщики – расчетов за поставленную продукцию в оговоренный контрактный срок, потребители – высококачественного обслуживания, налоговая инспекция – своевременного предоставления отчетности и перечисления налоговых платежей и т. д.

Эти участники вступают в коммуникационные процессы друг с другом, в процессе которых производится анализ происходящих изменений и объединение участников с целью поддержки или противодействия переменам. В результате осуществляемой такими участниками деятельности, руководители, инициировавшие изменения, вынуждены корректировать первоначально сформированные планы преобразований. Таким образом, целесообразно выделять две категории субъектов управления изменениями: субъекты первого порядка – руководители предприятия и его подразделений, осуществляющие общее управление изменениями, и субъекты второго порядка, включающие работников предприятия и внешних участников, оказывающих влияние на процесс внедрения изменений.

В качестве объектов управления изменениями выступают те сферы деятельности предприятия, которые нуждаются в осуществлении преобразований. Гринева В. Н. и Гребнева Ю. И. в качестве возможных объектов изменений

упоминают мотивацию и компетентность персонала, технологии производства, структуру распределения полномочий, стиль управления, отношения с клиентами и поставщиками [4, с. 251].

Олейник Т. В. выделяет следующие объекты изменений:

- ✦ *продукт* (внесение изменений в существующий продукт, разработка нового продукта, снижение себестоимости производства);
- ✦ *персонал* (проведение обучения работников, разработка новых систем материального и нематериального стимулирования);
- ✦ *рынок* (поиск и освоение новых рыночных сегментов, выведение нового товара на традиционный для предприятия рынок с целью более полного удовлетворения потребностей существующих потребителей);
- ✦ *технология* (внедрение новых технологий, диверсификация производства, увеличение производственных мощностей);
- ✦ *организационные структуры и организация деятельности* (изменение систем управления компанией, переосмысление миссии, целей, задач, стратегических приоритетов деятельности) [10, с. 283].

Харченко В. выделяет подсистемы управления развитием, в которых четко просматривается еще один возможный вариант классификации объектов управления изменениями. В соответствии с точкой зрения данного исследователя, следует выделять управление:

- ✦ *платежеспособностью* (направлено на своевременное удовлетворения требований кредиторов в полном объеме);
- ✦ *финансовой устойчивостью* (направлено на поддержку стабильного финансового состояния предприятия в долгосрочной перспективе);
- ✦ *деловой активностью* (позволяет добиться увеличения объемов производства и реализации готовой продукции);
- ✦ *денежными потоками* (обеспечивает финансовое равновесие предприятия);
- ✦ *имуществом* (главной целью является воспроизводство основных средств на основе инновационных технологий);
- ✦ *рентабельностью* (позволяет с помощью сокращения затрат достичь положительных финансовых результатов) [11, с. 88].

То есть, объектами управления являются платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, денежные потоки, имущество, рентабельность. При этом следует отметить, что по содержанию отдельные объекты дублируют друг друга. Грамотное управление денежными потоками является базой для сохранения платежеспособности предприятия. В то же время финансовая устойчивость практически совпадает с платежеспособностью, поскольку именно своевременное поступление средств в объемах, достаточных для финансирования текущей операционной деятельности и погашения задолженности по кредитам, обеспечивает предприятию финансовую стабильность. Поэтому целесообразно как объект управления выделить только денежные потоки, а платежеспособность и финансовую устойчивость считать результатом эффективного управления данным объектом.

В целом, любая классификация объектов управления изменениями является допустимой, поскольку позволяет взглянуть на управленческий процесс с новой стороны и достичь более глубокого понимания его сути.

Следует отметить, что воздействие субъекта управления изменениями на объект происходит в рамках движения к достижению определенной цели. Никифорова В. А. в своем исследовании сформулировала цели развития металлургической промышленности Украины, которые в конечном итоге должны привести к повышению конкурентоспособности отрасли:

- ✦ снижение затрат на производство продукции;
- ✦ обеспечение производства всеми видами ресурсов;
- ✦ повышение экологичности производственного процесса;
- ✦ повышение технологического уровня производства;
- ✦ обеспечение стабильных рынков сбыта;
- ✦ обеспечение государственной поддержки отрасли в условиях ВТО;
- ✦ проведение эффективной экспортно-импортной политики;
- ✦ проведение эффективной валютно-курсовой политики [12, с. 39].

Однако не все приведенные положения могут рассматриваться в качестве целей управления изменениями на уровне отдельно взятого предприятия. Например, металлургическое предприятие не может самостоятельно обеспечить проведение экономически выгодно валютного регулирования или внешнеторговой политики. В соответствии с теорией стейкхолдеров металлургические предприятия являются субъектами управления и в подобных случаях, поскольку способны оказывать влияние на формирование решений органами государственной власти. Однако устанавливать целью деятельности управленческого аппарата предприятия изменение элементов государственной экономической политики невозможно, поскольку это не входит в компетенцию менеджеров отдельно взятой компании.

В настоящее время украинские металлургические предприятия должны сосредоточиться на повышении технологического уровня развития металлургического производства, что позволит снизить затраты на производство продукции и достичь более высокой экологичности производственного процесса. Мероприятия в рамках очерченных направлений послужат базой для повышения конкурентоспособности украинской металлургической продукции, что и является основной целью управления изменениями на металлургических предприятиях (рис. 1).

Повышение конкурентоспособности металлургии позволит сохранить имеющиеся позиции на основных рынках сбыта и обеспечит устойчивое развитие металлургических предприятий. Под устойчивым развитием подразумевается способность предприятия удовлетворять свои потребности и обеспечивать свою жизнедеятельность таким способом, который позволяет увеличить будущий экономический потенциал предприятия, приводит к достижению социально-экономической сбалансированности и экологической безопасности производственных процессов. Устойчивое развитие предполагает постоянное увеличение ключевых показателей деятельности предприятия, таких как объем производства, выручка от реализации, поступления от экспорта продукции, доля занимаемого внутреннего и внешнего рынков сбыта.

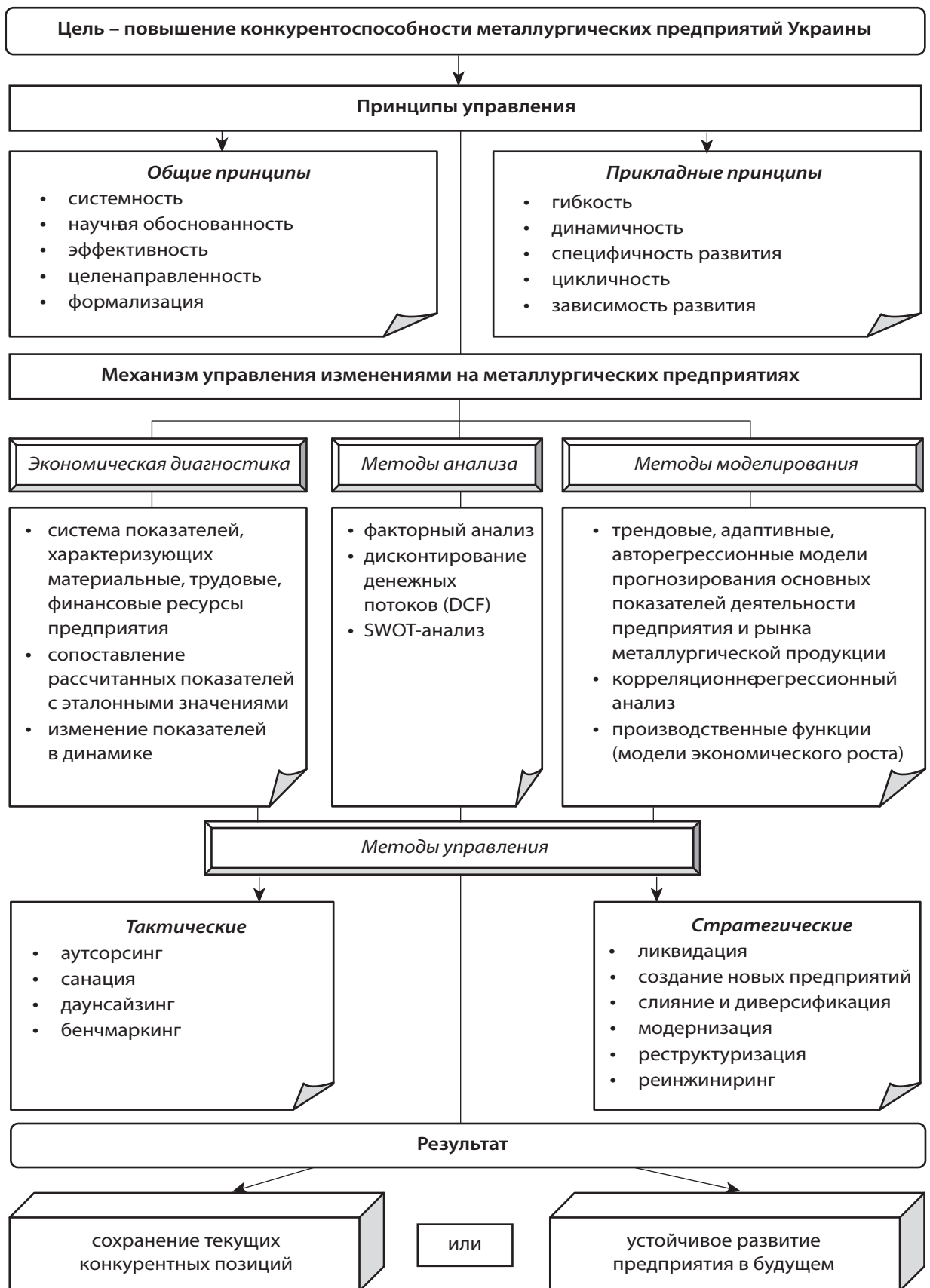


Рис. 1. Концепция управления изменениями на металлургическом предприятии

Источник: разработано автором.

Однако предприятие не всегда может ставить целью рост производства и усиление конкурентных позиций на рынке, тем более что иногда это невозможно. Например, появление новых металлургических производств в Китае, Индии, Бразилии усложняет для украинских металлургических заводов как поставки на рынки этих стран, так и поставки на другие зарубежные рынки. Поэтому в данном случае стратегической целью будет сохранение текущей занимаемой доли на рынках сбыта. Однако даже для такого поддержания текущих позиций, в том числе обеспечения достигнутого уровня производственно-сбытовой деятельности и финансовой устойчивости необходимо осуществлять мониторинг внешней среды и в ответ на наблюдаемые изменения совершенствовать процедуру управления предприятием, заниматься разработкой и освоением производства новых видов продукции и т. д. Ведь параметры товарного рынка, от которых напрямую зависят финансовые результаты деятельности предприятия, изменяются постоянно и если не предпринимать никаких действий, предприятие прекратит функционировать.

Принципы управления изменениями целесообразно подразделить на общие (применяются в каждом процессе управления) и прикладные (отображают специфику управления изменениями). По мнению автора, в число общих принципов следует включить:

- ✦ *принцип системности* – исходит из того, что предприятие состоит из совокупности элементов и в процессе управления необходимо учитывать связи между ними;
- ✦ *принцип научной обоснованности* – предполагает всестороннее изучение факторов, влияющих на деятельность предприятия, с помощью научных методов исследования;
- ✦ *принцип эффективности* – направлен на достижение максимального результата от принятия управленческих решений при условии минимизации затрат;
- ✦ *принцип целенаправленности* – предприятие должно поставить перед собой цель, конкретизировать эту цель в задачах отдельных подразделений и в дальнейшем прилагать все необходимые усилия для ее достижения;
- ✦ *принцип формализации* – нормы, на основе которых базируется функционирование предприятия, должны быть закреплены в соответствующих документах (приказах, регламентах, положениях и т. д.), чтобы в повседневной деятельности не возникало противоречий касательно порядка осуществления тех или иных процедур.

К прикладным принципам управления отнесены гибкость (быстрая адаптация к изменяющимся условиям внешней среды) и динамичность (адаптационные процессы должны происходить постоянно и характеризоваться непрерывностью во времени). Данные принципы указывают на необходимость применения разнообразных управленческих методик, позволяющих принимать оптимальные управленческие решения в каждом конкретном случае. Голованова Н. Б. и Варфаловская В. В. подчеркивают, что «разнообразие сложной системы требует управления, которое само обладает достаточным разнообразием» [13]. Поэтому система управления изменениями на предприятиях должна постоянно усложняться по мере развития

бизнеса, чтобы быть способной эффективно выполнять свои функции.

Беседа Ю. К. сформулировала принципы механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов хозяйствования, которые могут быть использованы и в качестве частных принципов управления изменениями в целом:

- ✦ *принцип специфичности развития* – хозяйствующие субъекты отличаются друг от друга отраслевой специализацией, масштабом и технологией производства, размером занимаемого сегмента рынка сбыта и т. д., и поэтому развитие каждого предприятия характеризуется уникальными особенностями;
- ✦ *принцип зависимости развития* – подчеркивает наличие причинно-следственной связи между принятыми руководством предприятия решениями в прошлом периоде и развитием предприятия в будущих периодах;
- ✦ *принцип цикличности* – определяет неизбежность прохождения экономикой страны в целом и предприятием в частности определенных фаз развития, в частности периодов подъема и спада производственной и сбытовой активности, которые повторяются с определенными интервалами времени [14, с. 26].

Изменения в деятельности предприятия внедряются с помощью определенного набора методов управления. По мнению автора, целесообразно распространить на *методы управления изменениями* предложенное Низаловым Д. В. разделение методов антикризисного управления на тактические и стратегические [15, с. 56].

Тактические методы управления позволяют достичь адаптации к условиям внешней среды и улучшения финансовых результатов деятельности предприятия в краткосрочной перспективе. Такими методами являются:

- ✦ *аутсорсинг* – целенаправленное выведение отдельных бизнес-процессов за пределы организационной структуры предприятия и их последующее делегирование обособленным организациям-исполнителям;
- ✦ *санация* – система мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности должника в рамках процедуры банкротства предприятия;
- ✦ *даунсайзинг* – уменьшение размеров предприятия за счет ликвидации или продажи отдельных подразделений. Сопровождается сокращением численности персонала;
- ✦ *бенчмаркинг* – систематическое сопоставление показателей предприятия с эталонными предприятиями аналогичной сферы деятельности [15, с. 56; 16, с. 44].

Низалов Д. В. к тактическим методам относит еще и банкротство. Для оценки степени обоснованности данного утверждения следует обратиться к определению основных категорий. Согласно действующему украинскому законодательству следует различать собственно банкротство и процедуру банкротства. Процедура банкротства включает три стадии: распоряжение имуществом (проводится инвентаризация активов и оценка финансового состояния предприятия), санация и ликвидация (продажа имущества с целью оплаты задолженности перед кредиторами). В соответствии с Законом Украины «О восстановлении плате-

жеспособности должника или признании его банкротом» банкротство – это «признанная хозяйственным судом неспособность должника восстановить свою платежеспособность с помощью процедур санации и мирового соглашения и погасить установленные в порядке, определенном данным законом, денежные требования кредиторов не иначе как через применение ликвидационной процедуры» [17]. То есть банкротство – это признание необходимости ликвидации предприятия. Поэтому банкротство не может рассматриваться как тактический метод управления изменениями. В то же время процедура банкротства является разнородной по своему составу, поэтому ее отдельные элементы относятся как к стратегическим, так и к тактическим инструментам управления.

Стратегические методы направлены на изменение качественных характеристик предприятия в долгосрочной перспективе. По мнению автора, к стратегическим методам управления изменениями можно отнести:

- ✦ ликвидацию предприятия;
- ✦ создание новых предприятий;
- ✦ слияние предприятий;
- ✦ диверсификацию – расширение перечня видов деятельности предприятия;
- ✦ модернизацию – обновление производственных мощностей предприятия;
- ✦ реструктуризацию – изменение организационной структуры и системы управления предприятием;
- ✦ реинжиниринг – переосмысление и последующее фундаментальное изменение бизнес-процессов предприятия с целью их оптимизации [15, с. 56-57; 16, с. 44].

ВЫВОДЫ

Таким образом, сущность управления изменениями заключается в постоянной адаптации деятельности предприятия к условиям внешней среды. Управление изменениями является сложным процессом, успешность реализации которого на практике требует высокой компетенции руководства предприятия, создания эффективной системы мониторинга за внешней средой предприятия, грамотного применения аналитического инструментария при изучении экономических тенденций. Поэтому система управления изменениями должна строиться на базе научно обоснованной концепции, включающей цель, принципы, механизм и результат управления. Сформированная в статье концепция управления изменениями адаптирована для применения на металлургических предприятиях и направлена на повышение их конкурентоспособности на рынках сбыта, в то же время разработка аналогичных концепций для других отраслей остается перспективным направлением исследований. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003 – 2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html
2. Большая Советская энциклопедия. Т. 13 / Гл. ред. А. М. Прохоров. – М. : Советская энциклопедия, 1973. – 508 с.
3. Гринько Т. В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку / Т. В. Гринько // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 247 – 252.
4. Moran John W. Leading Organizational Change / John W. Moran, Baird K. Brightman // Journal of Workplace Learning: Employee Counseling Today. – 2000. – № 2. – P. 66 – 74.

5. Шлапак Н. С. Управління організаційними змінами як чинник конкурентоспроможності сучасного підприємства / Н. С. Шлапак, І. І. Губицька // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2013. – № 25. – С. 54 – 60.

6. Денисов В. Т. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий : монография / В. Т. Денисов, О. В. Грищенко, А. В. Слюсарев. – Донецк : Ин-т экономики пром-сти, 2007. – 276 с.

7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1997. – 492 с.

8. Воронков Д. К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства / Д. К. Воронков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 7 – 11.

9. Lewis Laurie K. Organizational Change: Creating Change Through Strategic Communication / Laurie K. Lewis. – Chichester: Blackwell Publishing Ltd., 2011. – 299 p.

10. Олійник Т. В. Ідентифікація об'єктів стратегічних змін у процесах управління адаптивністю підприємства / Т. В. Олійник // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 279 – 283.

11. Харченко В. Ділова активність як складова системи управління розвитком промислового підприємства / В. Харченко // Схід. – 2013. – № 4. – С. 87 – 91.

12. Никифорова В. А. Сценарний підхід к разработке среднесрочной стратегии развития металлургии Украины / В. А. Никифорова // Економіка промисловості. – 2009. – № 5. – С. 37 – 43.

13. Голованова Н. Б. Управление организационными изменениями на предприятиях приборостроения / Н. Б. Голованова, В. В. Варфаловская // Управление экономическими системами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/finansii-kredit/item/1466-2012-07-28-05-22-12>

14. Беседа Ю. К. Концепция механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики / Ю. К. Беседа // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 24 – 30.

15. Нізалов Д. В. Антикризове управління: вибір методів / Д. В. Нізалов // Зб. наук. пр. НаУКМА (Миколаївська філія). – 2001. – Т. 9. – С. 56 – 58.

16. Садеков А. А. Обґрунтування методів управління змінами на вітчизняних підприємствах в умовах фінансово-економічної нестабільності / А. А. Садеков, О. Ю. Гусева // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – № 21. – С. 43 – 47.

17. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

REFERENCES

- Bolshaiia Sovetskaia entsiklopediia* [Great Soviet Encyclopedia]. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1973.
- Beseda, Yu. K. "Konseptsiia mekhanyzma razvitiia finansovo-investitsionnogo potentsiala subyektov realnogo sektora ekonomiki" [The concept of the mechanism of development of financial and investment potential subjects of the real economy]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 24-30.
- Denisov, V. T., Grishchenko, O. V., and Sliusarev, A. V. *Upravlenie adaptivnym razvitiem promyshlennykh predpriiaty* [Adaptive management development industry]. Donetsk: Institut ekonomiki promyshlennosti, 2007.
- Golovanova, N. B. "Upravlenie organizatsionnymi izmeneniami na predpriiatyakh priborostroeniia" [Managing organizational change in enterprises instrumentation]. <http://uecs.ru/finansii-kredit/item/1466-2012-07-28-05-22-12>
- Hrynko, T. V. "Upravlinnia zminamy na pidpriemstvakh – neobkhidna umova zabezpechennia ikh rozvytku" [Change management in enterprises – a necessary condition to ensure their development]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 247-252.
- Kharchenko, V. "Dilova aktyvnist iak skladova systemy upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpriemstva" [Business activity as a component of development management of industrial enterprises]. *Skhid*, no. 4 (2013): 87-91.
- Lewis, L. K. *Organizational Change: Creating Change Through Strategic Communication*. Chichester: Blackwell Publishing Ltd., 2011. [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-1>
- Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1997.

Moran, J. W., and Brightman, B. K. "Leading Organizational Change". *Journal of Workplace Learning: Employee Counseling Today*, no. 2 (2000): 66-74.

Nikiforova, V. A. "Stsenarnyi podkhod k rozrobotce srednes-rochnoi strategii rozvitiia metallurgii Ukrainy" [Scenario-based approach to the development of medium-term strategy of development of metallurgy in Ukraine]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 5 (2009): 37-43.

Nizalov, D. V. "Antykryzove upravlinnia: vybir metodiv" [Crisis management: a choice of methods]. *Zbirnyk naukovykh prats NaUKMA (Mykolaivska filii)*, vol. 9 (2001): 56-58.

Oliinyk, T. V. "Identyfikatsiia ob'ektiv stratehichnykh zmin u protsesakh upravlinnia adaptyvniosti pidpriemstva" [Identification of objects of strategic change management process adaptive enterprise]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 279-283.

Shlapak, N. S., and Hubitska, I. I. "Upravlinnia orhanizatsiynymy zminamy iak chynnyk konkurentospromozhnosti suchasnoho pid-

priemstva" [Managing organizational change as a factor in the competitiveness of a modern enterprise]. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*, no. 25 (2013): 54-60.

Sadiekov, A. A., and Husieva, O. Yu. "Obgruntuvannia metodiv upravlinnia zminy na vitchyznianskykh pidpriemstvakh v umovakh finansovo-ekonomichnoi nestabilnosti" [Justification of management changes at the domestic enterprises in the financial and economic instability]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 21 (2010): 43-47.

"Vyrobnytstvo osnovnykh vydiv promyslovoi produktsii za 2003 – 2012 roky" [Manufacture of basic industrial products for 2003 – 2012 years]. http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html

Voronkov, D. K. "Upravlinnia stratehichnymy zminamy shchodo innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [Managing strategic change on innovative development company]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 6 (2009): 7-11.

УДК 330.43

ВИБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 КОРЧАГИНА Г. А.

УДК 330.43

Корчагина Г. А. Выбор показателей для оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия

Цель статьи состоит в выявлении показателей, с помощью которых можно оценить профессиональную культуру управленческого персонала на предприятии. Данная оценка позволит выявить стратегические направления по формированию профессиональной культуры управленческого персонала, тем самым повысить уровень управления предприятием и укрепить культуру предприятия. В результате исследования с помощью экспертного метода были выявлены показатели для оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение общего показателя для редукции имеющейся информации и выявления определенного уровня профессиональной культуры управленческого персонала. Исследования в данной области позволят управленческому персоналу определить уровень его профессиональной культуры, пути ее развития для повышения инвестиционной привлекательности предприятия, налаживания бизнес-связей и более успешной деятельности предприятия.

Ключевые слова: профессиональная культура, оценка, показатели оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия
Табл.: 2. **Библ.:** 13.

Корчагина Галина Анатольевна – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: gallina14@mail.ru

УДК 330.43

Корчагина Г. А. Вибір показників для оцінки професійної культури управлінського персоналу підприємства

Мета статті полягає у виявленні показників, за допомогою яких можна оцінити професійну культуру управлінського персоналу на підприємстві. Дана оцінка дозволить виявити стратегічні напрямки з формування професійної культури управлінського персоналу, тим самим підвищити рівень управління підприємством і зміцнити культуру підприємства. У результаті дослідження за допомогою експертного методу було виявлено показники для оцінки професійної культури управлінського персоналу підприємства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є визначення загального показника для редукції наявної інформації та виявлення певного рівня професійної культури управлінського персоналу. Дослідження в даній сфері дозволять управлінському персоналу визначити рівень його професійної культури, шляхи її розвитку для підвищення інвестиційної привабливості підприємства, налагодження бізнес-зв'язків і більш успішної діяльності підприємства.

Ключові слова: професійна культура, оцінка, показники оцінки професійної культури управлінського персоналу підприємства.
Табл.: 2. **Бібл.:** 13.

Корчагіна Галина Анатоліївна – аспирантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнецца (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: gallina14@mail.ru

UDC 330.43

Korchagina Galyna A. Selecting Indicators for Assessing the Professional Culture of Management Personnel of the Enterprise

The purpose of this paper is to identify indicators that can be used to evaluate the professional culture of managerial personnel in the enterprise. This assessment will identify strategic directions for the formation of the professional culture of management personnel, thus improve the enterprise management level and to strengthen the enterprise culture. The study using the expert method identified indicators for assessing the professional culture of managerial personnel. The prospect of further research in this direction is to determine the general indicator for the reduction of available information and identify a certain level of professional culture of managerial personnel. Research in this area will allow the managerial personnel to determine the level of its professional culture, the way of its development to increase the investment attractiveness of the company and establishing business ties and more successful enterprise.

Key words: professional culture, evaluation, performance evaluation of the professional culture of enterprise management personnel.
Tabl.: 2. **Bibl.:** 13.

Korchagina Galyna A. – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: gallina14@mail.ru

Moran, J. W., and Brightman, B. K. "Leading Organizational Change". *Journal of Workplace Learning: Employee Counseling Today*, no. 2 (2000): 66-74.

Nikiforova, V. A. "Stsenarnyi podkhod k rozrobotce srednes-rochnoi strategii rozvitiia metallurgii Ukrainy" [Scenario-based approach to the development of medium-term strategy of development of metallurgy in Ukraine]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 5 (2009): 37-43.

Nizalov, D. V. "Antykryzove upravlinnia: vybir metodiv" [Crisis management: a choice of methods]. *Zbirnyk naukovykh prats NaUKMA (Mykolaivska filii)*, vol. 9 (2001): 56-58.

Oliinyk, T. V. "Identyfikatsiia ob'ektiv stratehichnykh zmin u protsesakh upravlinnia adaptyvniosti pidpriemstva" [Identification of objects of strategic change management process adaptive enterprise]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 279-283.

Shlapak, N. S., and Hubitska, I. I. "Upravlinnia orhanizatsiynymy zminamy iak chynnyk konkurentospromozhnosti suchasnoho pid-

priemstva" [Managing organizational change as a factor in the competitiveness of a modern enterprise]. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*, no. 25 (2013): 54-60.

Sadiekov, A. A., and Husieva, O. Yu. "Obgruntuvannia metodiv upravlinnia zminy na vitchyznianskykh pidpriemstvakh v umovakh finansovo-ekonomichnoi nestabilnosti" [Justification of management changes at the domestic enterprises in the financial and economic instability]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 21 (2010): 43-47.

"Vyrobnystvo osnovnykh vydiv promyslovoi produktsii za 2003 – 2012 roky" [Manufacture of basic industrial products for 2003 – 2012 years]. http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html

Voronkov, D. K. "Upravlinnia stratehichnymy zminamy shchodo innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [Managing strategic change on innovative development company]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 6 (2009): 7-11.

УДК 330.43

ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 КОРЧАГИНА Г. А.

УДК 330.43

Корчагина Г. А. Выбор показателей для оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия

Цель статьи состоит в выявлении показателей, с помощью которых можно оценить профессиональную культуру управленческого персонала на предприятии. Данная оценка позволит выявить стратегические направления по формированию профессиональной культуры управленческого персонала, тем самым повысить уровень управления предприятием и укрепить культуру предприятия. В результате исследования с помощью экспертного метода были выявлены показатели для оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение общего показателя для редукции имеющейся информации и выявления определенного уровня профессиональной культуры управленческого персонала. Исследования в данной области позволят управленческому персоналу определить уровень его профессиональной культуры, пути ее развития для повышения инвестиционной привлекательности предприятия, налаживания бизнес-связей и более успешной деятельности предприятия.

Ключевые слова: профессиональная культура, оценка, показатели оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия
Табл.: 2. **Библ.:** 13.

Корчагина Галина Анатольевна – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: gallina14@mail.ru

УДК 330.43

Корчагина Г. А. Вибір показників для оцінки професійної культури управлінського персоналу підприємства

Мета статті полягає у виявленні показників, за допомогою яких можна оцінити професійну культуру управлінського персоналу на підприємстві. Дана оцінка дозволить виявити стратегічні напрямки з формування професійної культури управлінського персоналу, тим самим підвищити рівень управління підприємством і зміцнити культуру підприємства. У результаті дослідження за допомогою експертного методу було виявлено показники для оцінки професійної культури управлінського персоналу підприємства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є визначення загального показника для редукції наявної інформації та виявлення певного рівня професійної культури управлінського персоналу. Дослідження в даній сфері дозволять управлінському персоналу визначити рівень його професійної культури, шляхи її розвитку для підвищення інвестиційної привабливості підприємства, налагодження бізнес-зв'язків і більш успішної діяльності підприємства.

Ключові слова: професійна культура, оцінка, показники оцінки професійної культури управлінського персоналу підприємства.
Табл.: 2. **Бібл.:** 13.

Корчагіна Галина Анатоліївна – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнецца (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: gallina14@mail.ru

UDC 330.43

Korchagina Galyna A. Selecting Indicators for Assessing the Professional Culture of Management Personnel of the Enterprise

The purpose of this paper is to identify indicators that can be used to evaluate the professional culture of managerial personnel in the enterprise. This assessment will identify strategic directions for the formation of the professional culture of management personnel, thus improve the enterprise management level and to strengthen the enterprise culture. The study using the expert method identified indicators for assessing the professional culture of managerial personnel. The prospect of further research in this direction is to determine the general indicator for the reduction of available information and identify a certain level of professional culture of managerial personnel. Research in this area will allow the managerial personnel to determine the level of its professional culture, the way of its development to increase the investment attractiveness of the company and establishing business ties and more successful enterprise.

Key words: professional culture, evaluation, performance evaluation of the professional culture of enterprise management personnel.
Tabl.: 2. **Bibl.:** 13.

Korchagina Galyna A. – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: gallina14@mail.ru

Культурологический подход в управлении предприятием занимает сейчас одно из ведущих мест в научных исследованиях. Это обусловлено тем, что в последнее время на передний план выходят принципы гуманизации в управлении, когда наблюдается концептуальная перестройка ведения бизнеса, работы с персоналом, клиентами, партнерами и т. д. На мировой арене Украина все больше развивает бизнес-связи, политические, социальные со странами Европы, а значит, современные условия требуют от управленческого персонала предприятий соответствовать этим новым требованиям и условиям. Значительный вклад в эффективный менеджмент делает именно профессиональная культура управленческого персонала, т. к. он несет ответственность за деятельность всего предприятия, решения, которые принимает, непосредственно влияя на результат работы всего предприятия.

Теоретические, методические, практические аспекты исследования профессиональной культуры нашли отражение в трудах таких отечественных и зарубежных ученых, как Д. А. Ерохин, Н. Б. Крылов, Г. Н. Соколова, Н. Я. Данилевский, Ф. И. Хмель, И. М. Модель, Т. Дж. Спейнс, М. М. Гуревичов, А. В. Долгарев, С. М. Пазинич, А. С. Пономарев и другие. Профессиональная культура – характерная черта личности, которая проявляется в ее профессиональной деятельности, отношении к выполнению своих обязанностей, умением налаживать бизнес-связи, подкрепляется и основывается на общекультурном уровне данной личности. Профессиональная культура любого работника на предприятии, так же, как и профессиональная культура управленческого персонала, входит в культурологическую систему предприятия. Роль и значение профессиональной культуры управленческого персонала на предприятии невозможно переоценить, потому что качество принимаемых управленческих решений, эффективность взаимодействия с подчиненными, партнерами, инвесторами, поддержание и налаживание бизнес-связей напрямую зависит от уровня профессиональной культуры управленческого персонала. Профессиональная культура управленческого персонала – отправная точка всей работы предприятия, вектор его развития, она задает стиль, специфику всех отношений на предприятии и за его пределами. Совокупность профессиональной культуры всех руководителей предприятий формирует общий уровень культуры бизнеса, предпринимательства в стране, экономическую культуру.

Сейчас вопрос оценки профессиональной культуры управленческого персонала находится еще в стадии разработки, комплексной методики ее оценки пока не существует, этот вопрос освещен только частично. Понятие «оценка» предусматривает установление границ, присвоение оцениваемому объекту соответствующих значений (в числовом выражении или лингвистическом). Для оценки профессиональной культуры управленческого персонала должна быть определенная последовательность процедур, методика оценки, которая и установит соответствующий уровень оцениваемой профессиональной культуры.

Главным из этапов оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия является определение показателей, по которым можно ее оценить объект. Анализ литературных источников показал, что зарубежные и отечественные ученые при оценке профессиональной культуры выделяют такие группы показателей [1 – 9]:

- ✦ показатели текучести кадров;
- ✦ показатели развития персонала предприятия, в т. ч. расходы на социальные мероприятия;

- ✦ показатели инновационного развития предприятия;
- ✦ мотивация персонала.

Для корректной оценки профессиональной культуры управленческого персонала необходим конкретный перечень как качественных, так и количественных показателей. Это даст возможность получить объективную оценку профессиональной культуры управленческого персонала, проследить динамику изменения ее состояния и применить соответствующие меры по ее развитию. Для проведения исследования по выбору показателей оценки профессиональной культуры управленческого персонала были выбраны в качестве объекта исследования предприятия машиностроительной отрасли Харьковского региона (табл. 1).

Таблица 1

Исследуемые предприятия

| № | Предприятие |
|----|-------------------------------------------------------------------------|
| 1 | ПуАО «Тяжпромэлектропроект» |
| 2 | ПрАО «СТРУМ» |
| 3 | ПуАО «Турбоатом» |
| 4 | ПуАО «Автрамат» |
| 5 | ПуАО «Харьковский машиностроительный завод «Свет шахтера» |
| 6 | Харьковский электротехнический завод «Укрэлектромаш» |
| 7 | ПуАО «Харьковский подшипниковый завод» |
| 8 | ВАТ «Харьковский тракторный завод им. С. Орджоникидзе» |
| 9 | ЗАТ «Лозовской кузнечно-механический завод» |
| 10 | ПуАО «РОСС» |
| 11 | ПуАО «Изюмский тепловозоремонтный завод» |
| 12 | ПуАО «Завод им. Фрунзе» |
| 13 | ПуАО «Харьковский завод «Гидропривод» |
| 14 | ПуАО «Волчанский агрегатный завод» |
| 15 | ПуАО «Исследовательский электромонтажный завод» |
| 16 | ПуАО «Электромашина» |
| 17 | ПуАО «Харьковский станкостроительный завод» |
| 18 | ПуАО «Харьковхолодмаш» |
| 19 | ПуАО «Купянский машиностроительный завод» |
| 20 | ПуАО «Харьковский электротехнический завод «Транссвязь» |
| 21 | Государственное предприятие «Харьковский машиностроительный завод «ФЭД» |

Целесообразно проводить исследование такого рода с помощью экспертных методов, т. е. набора группы экспертов, которые имеют соответствующее образование, владеют теоретическими знаниями в области менеджмента, знаниями об особенностях деятельности отечественных предприятий. В данном исследовании приняло участие 16 экспертов, количество которых является достаточным, в соответствии с методикой расчета минимального количества экспертов в группе [10 – 12]. В состав экспертной группы вошли руководители отделов предприятий (ПрАО «СТРУМ»), ПуАО «Тяжпромэлектропроект», ГП «ХМЗ «ФЭД»), а также экономические эксперты. Рассчитан средний групповой уровень компетентности экспертов по ме-

тодике [10, с. 97], который составил 0,73 из максимально 1,0, что свидетельствует о достаточно высоком уровне компетентности экспертов в группе. Таким образом, с помощью экспертного метода из предлагаемых 30 показателей выбраны те показатели, которые, по мнению экспертов, оценивают профессиональную культуру управленческого персонала предприятия. Для проведения исследования по выбору показателей для оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия экспертам было предложено заполнить анкету с перечнем показателей, в которой необходимо было указать отношение к каждому показателю по отношению к профессиональной культуре управленческого персонала. Экспертам предлагались такие варианты ответов: «да», «скорее да», «сомневаюсь», «скорее нет», «нет». Для интерпретации результатов каждому ответу присваивается определенный балл: «да» – 20 баллов, «скорее да» – 15 баллов, «сомневаюсь» – 10 баллов, «скорее нет» – 5 баллов, «нет» – 1 балл. Для отбора показателей было использовано два метода: расчет средних баллов по каждому показателю и медианное расстояние. С помощью средних значений баллов были отобраны те показатели, средние значения которых ниже, чем 10 (ответ «сомневаюсь»). На основе медианного расстояния [13, с. 89] были отобраны те показатели, сумма баллов которых не ниже медианы: $M_e = 295$.

Таким образом, по результатам проведенного экспертного метода были выбраны 23 показателя, которые, по мнению экспертов, оценивают профессиональную культуру управленческого персонала (табл. 2). Для возможности дальнейшего использования полученных результа-

тов необходимо провести проверку согласованности мнений экспертов. Для определения согласованности ответов экспертов используется коэффициент конкордации [11]. Значение коэффициента конкордации должно находиться в пределах $0 < W < 1$: чем ближе коэффициент к 1, тем более согласованные мнения экспертов. Однако для подтверждения необходимо воспользоваться и коэффициентом χ^2 [11]. Степень свободы χ^2 составляет $(n - 1)$. Если рассчитанный коэффициент $\chi^2 > \chi^2_{табл}$, то с вероятностью 0,95 можно утверждать, что согласованность мнений экспертов не случайна. Расчетные значения этих коэффициентов следующие:

$$W = ((12 \cdot 354811,3667) / (162 \cdot (303 - 30))) = 0,62;$$

$$\chi^2 = (12 \cdot 354811,3667) / (16 \cdot 30 \cdot (30 - 1)) = 306.$$

Коэффициент конкордации равен 0,62, что свидетельствует о высокой степени согласованности мнений экспертов. Рассчитанный критерий Пирсона χ^2 равен 306, что является больше табличного значения. Поэтому с вероятностью 95% можно утверждать, что согласованность мнений экспертов не случайна и полученные результаты экспертного метода приемлемы.

Полученные показатели распределены по соответствующим группам, которые позволяют оценить профессиональную культуру управленческого персонала комплексно, учитывая состояние важных направлений развития предприятия, таких как развитие информационной культуры, бизнес-отношений, персонала предприятия, распределение затрат и управление активами, инвестиционной деятельности, а также результативные показатели деятельности предприятия (рентабельность продукции и продаж).

Таблица 2

Показатели оценки профессиональной культуры управленческого персонала

| Показатель | Расчетная формула | Характеристика |
|-------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Показатели культуры коммуникаций: | | |
| Наличие корпоративного кодекса | - | Оценивает умение управленческого персонала отвечать современным требованиям институализации бизнеса через укрепление культуры предприятия, повышение его имиджа |
| Наличие сайта предприятия | - | Оценивает умение управленческого персонала формировать информационное пространство для улучшения взаимодействия с бизнес-окружением, в т. ч. с клиентами, партнерами, акционерами, владельцами |
| 2. Показатели бизнес-культуры: | | |
| Удельный вес иностранных: – партнеров | - | Оценивает умения и навыки управленческого персонала укреплять позиции предприятия на отечественном и мировом рынках, расширять сбытовую сеть путем привлечения и освоения иностранных капиталов, поиска и налаживания контактов с иностранными партнерами и клиентами, что требует от управленческого персонала соответствовать мировым требованиям ведения бизнеса, способствует мотивации профессионального развития |
| – клиентов | - | |
| – инвесторов | - | |
| Нерешенные судебные споры | - | Оценивает умения и навыки управленческого персонала координировать работу предприятия в рамках правового поля страны, предупреждать конфликтные ситуации и находить компромиссы в таких ситуациях |
| 3. Показатели культуры развития персонала: | | |
| Удельный вес работников, которые повысили свою квалификацию | $Y_N = \frac{N_{ПК}}{N_C}$ | Оценивает умения и навыки управленческого персонала видеть стратегическое преимущество в обучении персонала, повышая тем самым инвестиционную привлекательность предприятия, улучшая качество производимого продукта; понимание необходимости соответствовать новым требованиям рынка, важности мотивации профессионального развития, в т. ч. и собственного |

| 1 | 2 | 3 |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Текучесть кадров | $P_N = \frac{N_{зв}}{N_C}$ | Оценивает умения управленческого персонала, которые влияют на качество взаимодействия с персоналом предприятия, создавать благоприятный климат для работы |
| Условная стоимость одного работника | $C_p = \frac{\Phi ОП + C_{соц}}{N_C}$ | Оценивает способность управленческого персонала рационально и ответственно инвестировать в персонал предприятия, как один из основных ресурсов предприятия, адекватно оценивая результаты деятельности предприятия и потраченные средства на персонал предприятия |
| Производительность одного работника | $B_p = \frac{Д}{N_C}$ | |
| Доход на единицу стоимости работника | $Дод = \frac{Д}{C_p}$ | |
| Средний стаж управления | $\overline{C}_k = \frac{\sum_{i=1}^n C_{ki}}{n_k}$ | Оценивает средний стаж управления предприятием среди управленческого персонала, который в определенной степени влияет на уровень его профессиональную культуру |
| 4. Показатели культуры управления финансовыми ресурсами: | | |
| Удельный вес: – отчислений на социальные нужды | $y_{соц} = \frac{C_{соц}}{C_{он}}$ | Оценивает знания и умения управленческого персонала рационально и эффективно распределять затраты предприятия, в т. ч. используя затраты на персонал как материальные стимулы для работников; инновационные – как возможность развития новых перспективных направлений развития предприятия, отвечая современным требованиям рынка, освоение новейших технологий, в т. ч. в области управления; понимание необходимости интеллектуального развития предприятия |
| – затрат на инновационную деятельность | $y_{ин} = \frac{C_{ин}}{C_{он}}$ | |
| – административных затрат | $y_{адм} = \frac{C_{адм}}{C_{он}}$ | |
| 5. Показатели культуры управления активами: | | |
| Коэффициент оборотности активов | $K_{oa} = \frac{Д_{числ}}{B_a}$ | Оценивает умение управленческого персонала рационально и эффективно управлять активами предприятия, в т. ч. капитализацией нематериальных активов |
| Оборотность дебиторской задолженности | $K_{oa} = \frac{Д_{числ}}{Д_3}$ | Оценивает умение управленческого персонала рационально распределять средства предприятия, реально оценивать риски и принимать соответствующие решения, касающиеся платежей, в том числе с клиентами и персоналом предприятия, а рациональная организация расчетов, правильность постановки их учета предупреждают негативные последствия по этим операциям |
| Оборотность кредиторской задолженности | $K_{кз} = \frac{Д_{числ}}{K_3}$ | Оценивает умение управленческого персонала адекватно и эффективно использовать заемные средства предприятия, рационально организовать расчеты, правильность постановки их учета, что предупредит негативные последствия по этим операциям, позволит своевременно выполнить обязательства, а также наладить партнерские отношения с кредиторами и инвесторами |
| Удельный вес нематериальных активов | $K_{oa} = \frac{A_{немат}}{A_{необ}}$ | Оценивается умение управленческого персонала управлять развитием нематериальных активов предприятия, приобретая новые, капитализируя имеющиеся нематериальные активы, определяя их в качестве одного из важных элементов инвестиционной привлекательности предприятия |
| 6. Показатели культуры ведения инвестиционной деятельности: | | |
| Окупаемость инвестиций в персонал | $I_{люд} = \frac{П_{числ}}{\Phi ОП + C_{соц}}$ | Оценивает способность управленческого персонала эффективно и рационально управлять развитием персонала предприятия, видеть в затратах на персонал инвестирование в развитие предприятия |
| Удельный вес затрат на маркетинг | $y_M = \frac{C_M}{C_{он}}$ | Показывает умение управленческого персонала развивать коммуникации с потребителями и клиентами предприятия, укреплять позиции предприятия и его продукта на рынке, формировать позитивное отношение к предприятию и его продукту |

| 1 | 2 | 3 |
|--------------------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7. Показатели эффективности деятельности: | | |
| Рентабельность продаж | $ROS = \frac{П_б}{Д_{реаліз}}$ | Результативные показатели деятельности предприятия, которые оценивают навыки управленческого персонала эффективно распределять средства, планировать бюджет, особенно расходы в отношении реализации продукта и себестоимости продукции. |
| Рентабельность продукции | $R_{прод} = \frac{П_б}{S}$ | |

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование на примере предприятий машиностроительной отрасли Харьковского региона по выбору показателей для оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия дало возможность выделить 23 показателя деятельности предприятия. Данное исследование было проведено с помощью экспертного опроса и является базой для дальнейшей разработки методики оценки профессиональной культуры управленческого персонала предприятия, разработки аналитического и стратегического инструментария по развитию профессиональной культуры управленческого персонала, что, несомненно, приведет к повышению уровня управления предприятием. ■

ЛИТЕРАТУРА

- Болгарина В.** Культура управління – шлях до успіху / В. Болгарина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ipto.kiev.ua
- Ерохин Д. А.** Профессиональная культура научного сообщества современной России : авторф. ... канд. социол. наук / Д. А. Ерохин. – Ставрополь, 2011. – 26 с.
- Максимова Л. Н.** Факторы формирования современной профессиональной культуры / Л. Н. Максимова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://jurnal.org>
- Жиляева О.** Содержание профессиональной культуры личности / О. А. Жиляева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2008. – № 63-1. – С. 105 – 109.
- Степанова А. В.** Взаимосвязь профессиональной культуры и эффективности труда персонала / А. В. Степанова // Успехи современного естествознания. – 2005. – № 5. – С. 116 – 117.
- Парунина Л. Д.** Профессиональная культура современных муниципальных служащих / Л. Д. Парунина // Современные исследования социальных проблем. – 2011. – Том 7. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : sisp.nkras.ru/issues/2011/3/parunina.pdf.
- Камерон К.** Диагностика и измерение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
- Управленческая культура в компании: как измерить и изменить** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.trainings.ru
- Ястремська О. М.** Оцінювання результатів діяльності управлінського персоналу: теоретичні та практичні аспекти : монографія / О. М. Ястремська. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 196 с.
- Бешелев С. Д.** Экспертные оценки / С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич. – М. : Наука, 1973. – 158 с.
- Геєць В. М.** Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, М. О. Кизим, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 396 с.
- Постников В. М.** Анализ подходов к формированию состава экспертной группы, ориентированной на подготовку и принятие решений / В. М. Постников // Научное издание МГТУ им.Баумана «Наука и образование». – 2012. – № 5. – С. 333 – 346 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://technomag.edu.ru>
- Толбатов Ю. А.** Статистичний аналіз засобами Excel / Ю. А. Толбатов ; М-во аграр. політики та продовольства України, Укр. НДІ продуктивності АПК. – К., 2011. – 325 с. – (Б-ка спеціаліста АПК «Економічні нормативи»).

REFERENCES

- Bolharina, V. "Kultura upravlinnia – shliakh do uspikhu" [Management culture – the way to success]. www.ipto.kiev.ua
- Beshelev, S. D., and Gurchich, F. G. *Ekspertnye otsenki* [Expert estimates]. Moscow: Nauka, 1973.
- Erokhin, D. A. "Professionalnaia kultura nauchnogo soobshchestva sovremennoy Rossii" [Professional culture of the scientific community in modern Russia]. *Avtoref. ... kand. sotsiol. nauk*, 2011.
- Heiets, V. M., Klebanova, T. S., and Cherniak, O. I. *Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohozuvannia* [Models and methods of social and economic forecasting]. Kharkiv: INZhEK, 2008.
- Kameron, K., and Kuinn, R. *Diagnostika i izmerenie organizatsionnoy kultury* [Diagnosis and measurement of organizational culture]. St. Petersburg: Piter, 2001.
- Maksimova, L. N. "Faktory formirovaniia sovremennoy professionalnoy kultury" [Factors shaping a modern professional culture]. <http://jurnal.org>
- Parunina, L. D. "Professionalnaia kultura sovremennykh munitsipalnykh sluzhashchikh" [Professional culture of modern municipal employees]. sisp.nkras.ru/issues/2011/3/parunina.pdf
- Postnikov, V. M. "Analiz podkhodov k formirovaniu sostava ekspertnoy gruppy, orientirovannoy na podgotovku i priniatie resheniy" [Analysis approaches to the formation of an expert group focused on the preparation and decision-making]. <http://technomag.edu.ru>
- Stepanova, A. V. "Vzaimosviaz professionalnoy kultury i effektivnosti truda personala" [Relationship of professional culture and effectiveness of the personnel]. *Uspekhi sovremennogo estestvoznaniia*, no. 5 (2005): 116-117.
- Tolbatov, Yu. A. *Statystychnyi analiz zasobamy Excel* [Statistical analysis by means of Excel]. Kyiv, 2011.
- "Upravlencheskaia kultura v kompanii: kak izmerit i izmenit" [Management culture in the company: how to measure and change]. www.trainings.ru
- Yastremska, O. M. *Otsiniuvannia rezultativ diialnosti upravliniskoho personalu: teoretychni ta praktychni aspekty* [Evaluation of the performance of management personnel: theoretical and practical aspects]. Kharkiv: KhNEU, 2012.
- Zhiliaeva, O. "Soderzhanie professionalnoy kultury lichnosti" [Content of the professional culture of the individual]. *Izvestia RGPU im. A. I. Gertsena*, no. 63-1 (2008): 105-109.

СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ

© 2014 СТЕПАНОВА Е. Р.

УДК 331.101.3

Степанова Е. Р. Стимулювання персоналу підприємства в умовах економічної та політичної кризи

Мета статті полягає в дослідженні особливостей стимулювання персоналу організації в умовах економічної та політичної кризи. Аналізуючи основні аспекти стимулювання персоналу, було виділено напрями, у рамках яких керівництву доцільно проводити стимуляційну політику. Було запропоновано впровадити на підприємствах антикризову програму, яка дасть змогу збалансувати витрати на матеріальне стимулювання персоналу із прибутками підприємства. Окрім цього, головною її метою є структурування дій керівництва та персоналу в умовах економічної та політичної нестабільності. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення найбільш оптимальних форм матеріального та морального стимулювання, використання яких дасть змогу зменшити плинність кадрів та збільшити рівень лояльності персоналу.

Ключові слова: стимулювання праці, економічна криза, антикризова програма, стимуляційна політика.

Бібл.: 8.

Степанова Ека Рамінівна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: steehka@yandex.ru

УДК 331.101.3

UDC 331.101.3

Степанова Э. Р. Стимулирование персонала предприятия в условиях экономического и политического кризиса

Целью статьи является исследование особенностей стимулирования персонала организации в условиях экономического и политического кризиса. При анализе основных аспектов стимулирования персонала были выделены направления, в рамках которых руководству целесообразно проводить стимулирующую политику. Было предложено внедрить на предприятиях антикризисную программу, которая позволит сбалансировать расходы на материальное стимулирование персонала с прибылью предприятия. Кроме этого, главной ее целью является структурирование действий руководства и персонала в условиях экономической и политической нестабильности. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение наиболее оптимальных форм материального и морального стимулирования, использование которых позволит снизить текучесть кадров и увеличить уровень лояльности персонала.

Ключевые слова: стимулирование труда, экономический кризис, антикризисная программа, стимуляционная политика.

Библ.: 8.

Степанова Эка Раминовна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: steehka@yandex.ru

Stepanova Eka R. Stimulation of Plant Personnel under the Economic and Political Crisis Conditions

The aim of the article is to study the features of incentives for organization's staff during the economic and political crisis. In the analysis of the main aspects of incentives for staff the areas in which management is advisable to conduct expansionary policy have been allocated. It was proposed to introduce enterprise anti-crisis program, which will balance the costs of financial incentives for staff with the profit of an enterprise. In addition, its main purpose is to structure the actions of management and staff in terms of economic and political instability. The prospect of further research in this direction is to determine the most appropriate forms of material and moral incentives, the use of which will reduce turnover and increase the level of staff loyalty.

Key words: stimulation of labor, economic crisis, anti-crisis program, the expansionary policy.

Bibl.: 8.

Stepanova Eka R. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: steehka@yandex.ru

Проблеми грамотного та ефективного стимулювання персоналу завжди були і залишаються найбільш актуальними для управління організаціями. Важливість і актуальність даних проблем не заперечується ні наукою, ні практикою менеджменту, оскільки від чіткої системи стимулювання залежать кінцеві результати діяльності підприємства і організаційна активність персоналу. В умовах вкрай нестабільного економічного та політичного становища керівникам підприємств слід приділяти значну увагу підвищенню виробничої активності працівників і, як наслідок, їх продуктивності.

Кризова ситуація загрожує підприємствам не лише фінансовими проблемами і втратою своїх позицій на ринку, але і втратою кваліфікованих кадрів, без яких подолати кризу неможливо. Утримання ключових співробітників – одне з основних завдань менеджменту на етапі кризи, і досягти цієї мети можна, якщо своєчасно інформувати персонал і реалізувати адекватну систему стимулювання [1].

З погляду управління персоналом кризова ситуація небезпечна тим, що працівники втрачають впевненість у своєму майбутньому. Через відсутність достовірної інформації про ситуацію, що відбувається в регіоні чи на підприємстві, а також майбутні перспективи його розвитку, персонал виявляється втягнутим у обговорення чуток і різноманітних інтерпретацій того, що відбувається навколо та може негативно вплинути на його роботу та заробітну плату [2].

Програма виведення підприємства з кризи, як правило, передбачає проведення радикальних перетворень в умовах крайньої обмеженості ресурсів, у першу чергу фінансових і тимчасових. Найважчим моментом для підприємства під час кризової ситуації в країні є втрата кваліфікованих кадрів, без яких подолати кризу майже неможливо. Утримання ключових працівників становиться одним із найважливіших завдань менеджменту на етапі кризи. Однак керівництво багатьох українських підприємств значну

свою увагу приділяє управлінню підприємством, маркетингу, фінансам, а не вдосконаленню системи стимулювання персоналу.

Це зумовлено, перш за все, тим, що керівництво помилково вважає, що в умовах політичної та економічної кризи персонал виникати не повинно, тому що працівники розуміють, що їх посаду залюбки займуть сотні людей, що стоять на обліку в центрах працевлаштування та рекрутингових агенціях. Таким чином, сама по собі можливість працівника зберегти своє робоче місце розглядається керівництвом як стимулювання до більш якісної та ефективної роботи.

Мотивування працівників в умовах кризи потребує змін як у системі матеріального, так і нематеріального стимулювання. Матеріальне стимулювання працівників є одним із найскладніших питань сучасного менеджменту. Ефективна система матеріального стимулювання потребує від менеджера по роботі з персоналом знань, умінь та навичок у сфері економіки, фінансів, психології та менеджменту [3].

Матеріальне винагородження має рішуче значення в практиці трудової мотивації та стимулювання, причому його зміст для персоналу не вичерпується лише компенсацією витрат часу, енергії, інтелекту, які використовує працівник при досягненні стратегічної мети підприємства. Грошова винагорода, точніше форми її отримання, а також її відносні та абсолютні розміри сприймаються персоналом як гарант його важливості для підприємства, впливають на самооцінку працівника, сприяють підвищенню рівня лояльності персоналу.

В умовах політичної та економічної кризи стимулювання персоналу потребує суттєвих коригувань. Слід приділяти більшій увазі психологічним аспектам роботи з персоналом, адже в умовах економічної нестабільності працівникові заважають більш продуктивно виконувати покладені на нього завдання такі психологічні бар'єри: страх перед невдачею; страх звільнення, скорочення; зменшення рівня доходу. У такій ситуації матеріальне стимулювання працівників повинно ґрунтуватися на таких принципах [3].

1. При скороченні фіксованої частини доходу слід надавати можливість персоналу заробляти за рахунок змінної частини заробітної плати за досягнення стратегічних цілей підприємства. Наразі доцільним є перехід від звичайної оплати праці до оплати праці за результат. Це пов'язано з тим, що залежність змінної частини заробітної плати від отриманих результатів стимулює персонал до покращення кількісних та якісних показників роботи, до більш ефективного виконання стратегічних, господарських та управлінських завдань.

2. Консультування та допомога персоналу під час формулювання ними їх особистих цілей, які напряму пов'язана зі стратегічною метою підприємства та шляхами її досягнення.

3. Роз'яснення персоналу особливостей формування їх доходу, специфіку нарахування винагороди. Співробітники повинні знати напевне, за яких умов вони отримають премію або інший стимулюючий бонус, як розраховуватиметься розмір передбаченої премії, що при цьому враховуватиметься, який термін здійснення стимулюючих виплат. Існує певна закономірність, за якої активність персоналу значно зростає, коли вони бачать зацікавленість керівництва в їх потребах і результатах їх роботи. При цьому роботодавцві не слід забувати, що адаптована до кризових умов

система стимулювання повинна бути оптимально вигідна як підприємству, так і персоналу. Оскільки для роботодавців премії та інші елементи витрат являють собою витрати виробництва, досить важливою проблемою є визначення максимально можливого розміру коштів, яке підприємство може витратити на стимулювання своїх працівників. Отже, у рамках забезпечення ефективності стимулювання персоналу в умовах економічної та політичної кризи слід брати до уваги таке правило: сума всіх стимулюючих виплат при будь-якому значенні планових показників не повинна перевищувати суму прибутку, який було отримано в результаті використання даної системи.

4. Регулярний контроль над досягненням працівниками стратегічних цілей у вигляді звітів і коротких доповідей.

Окрім зазначеного вище, на підприємстві слід розробити антикризову програму, яка має містити розділи, що охоплюватимуть все сфери діяльності підприємства та пропонуватимуть алгоритм дій, що стабілізації його стану з урахування економічних та політичних змін.

Слід також проводити роз'яснювальну роботу з персоналом. Дезінформація персоналу може мати важкі наслідки для його керівництва, у вигляді збільшеної плинності кадрів, зниження продуктивності та зростання коефіцієнта абсентеїзму. Тому керівництву в рамках антикризової програми слід проводити регулярні збори для співробітників, де буде висвітлюватися інформація, що міститиме:

- ✦ економічну характеристику ситуації, у якій перебуває підприємство та політичну ситуацію області, де вона розташована;
- ✦ найімовірніший варіант розвитку подій у разі відсутності на підприємстві антикризової програми;
- ✦ перелік запланованих заходів для подолання кризи і очікувані результати від цих реалізацій із зазначенням строку отримання результату та виконавців даної програми;
- ✦ програму виведення компанії з економічної кризи (якщо така має місце бути) і роль співробітників у реалізації відповідних заходів;
- ✦ надання інформативного огляду діяльності політичних сил в регіоні розташування підприємства, установи чи організації та можливий вплив від їх діяльності на розвиток компанії.

Щоб якось забезпечити розуміння й полегшити сприйняття співробітниками роз'яснювальної інформації, вона повинна бути адресною, тобто відповідати за формою і змістом тієї категорії і групі персоналу, на яку спрямована та має бути орієнтована на їх інтереси.

У цілому система матеріального стимулювання повинна скеровувати персонал на виконання стратегічних цілей підприємства. При цьому поставлені цілі мають бути достатньо важкими, але досяжними. Для цього слід керуватися такими принципами антикризового стимулювання [4]:

1. Цілі і завдання повинні відповідати умовам SMART. Це означає, що вони мають бути:

- ✦ *Specific* – специфічними для організації (підрозділу, співробітника);
- ✦ *Measurable* – вимірними (визначите метрики для підрахунку продуктивності);
- ✦ *Achievable* – досяжними, реалістичними;
- ✦ *Relevant* – релевантними (що мають відношення), відповідними, важливими для співробітника;
- ✦ *Time-based* – заснованими на встановленні чітких термінів виконання.

2. Має бути проведена декомпозиція, або «каскадування» цілей з верхнього рівня на нижчий.

3. Для визначення рівня досягнення цілей доцільно використовувати *KPI (Key Performance Indicators)*.

4. Слід здійснювати *Performance Review* – періодично проводиться процес, у ході якого оцінюються виконання цілей (завдань), *KPI*, тобто результати трудової діяльності; виявляється *gap* – розрив між рівнями прояву реальної та необхідною компетенції виконавців; визначається рівень матеріальної винагороди, привласнюється нова категорія або намічається підвищення на посаді; ставляться цілі (завдання) на майбутній період і встановлюються пріоритети професійного розвитку, тобто формується *development plan* – план розвитку співробітника.

Дана технологія стимулювання персоналу в умовах кризи передбачає використання таких інструментів [4]:

- ✦ постановка завдань та оцінка їх виконання на основі ключових показників ефективності підприємства або групи підприємств певного регіону;
- ✦ розробка та контроль дотримання стандартів ефективності, що стосуються типових дій та операцій, виконуваних в процесі виконання стратегічного завдання;
- ✦ моделювання та оцінка переліку показників, що впливатимуть на якість та ефективність кінцевого результату.

Саме комбінація цих інструментів дає змогу знизити або навіть звести до мінімуму ризики, що притаманні управлінню підприємством в нестабільному економічному та політичному середовищі. Запропонований інструментарій дасть змогу вирішити цю проблему та при належному організаційному забезпеченні представлятиме собою повноцінний інструментарій матеріального стимулювання трудової діяльності в нестабільних економічних умовах.

Систему стимулювання персоналу неможливо назвати ефективною, якщо, окрім стимулюючих виплат, вона не враховує нематеріальну сторону. Відсутність належної бази нематеріальних стимулів може призвести до демотивації персоналу та відмови працювати краще.

Сьогодні, коли через складну економічну ситуацію дуже важко встановити високу заробітну платню, особливу увагу треба приділити нематеріальному стимулюванню праці, складаючи гнучку систему пільг для робітників.

Крім того, значною проблемою у відношенні грошових заохочень є той факт, що грошове стимулювання за своєю сутністю має властивість до «перенаповнення» і в результаті персонал швидко пристосовується до нового та завищеного рівня оплати праці. Тобто, той рівень оплати праці, який нещодавно носив стимулюючий характер, наразі втратив свою заохочувальну сутність.

До того ж, через наявність фінансових складностей для більшості підприємств, збільшення стимулюючого фонду не є можливим саме через нестачу коштів. У зв'язку з цим грамотне використання нематеріального стимулювання дасть змогу зміцнити лояльність персоналу, підвищити їх інтерес до власного професійного рівня, зменшити прояви панічного настрою в колективі у зв'язку з гнітючими економічними та політичними подіями, і, у результаті, підвищити якість їх професійної діяльності.

Сьогодні існують чисельні методи нематеріального стимулювання [3;5]:

- ✦ визнання цінності працівника для підприємства, надання йому творчої свободи;

- ✦ застосування гнучкого графіку, неповного робочого тижня, надання можливості працювати як на робочому місці, так і з віддаленим доступом до нього;
- ✦ дошки пошани;
- ✦ рейтинги;
- ✦ застосування програми збагачення праці та ротацию кадрів;
- ✦ корпоративні заходи;
- ✦ встановлення персоналу знижки на продукцію, яку випускає підприємство, де вони працюють;
- ✦ тимбідлінги;
- ✦ усні заохочення;
- ✦ надання кредиту для персоналу на придбання житла, автомобіля тощо.

На своєму робочому місці кожен працівник прагне довести, на що він здатний і який внесок робить саме його робота в досягнення стратегічної мети підприємства. Тому необхідно визнавати працю кожного окремого працівника, надавати можливість приймати рішення з питань, які відносяться до його компетенції, консультувати інших працівників.

Досить відомі та широкоживані також і психологічні правила ефективного стимулювання [6; 7]: повага до особистості, відверте заохочення, зворотній зв'язок, можливість кар'єрного зростання, заохочення до групової праці та співробітництва, диференційований підхід, особиста бесіда із керівництвом та можливість викладення основних проблем, що турбують працівника. Вибір інструментів і правил у більшості випадків визначається організаційною культурою підприємства, установи чи організації, його розмірами, характером і спектром діяльності, стадією життєвого циклу.

В умовах економічного та політичного циклу вкрай важливо використовувати такий елемент нематеріального стимулювання персоналу як корпоративна культура [8].

Важливим складовим елементом корпоративної культури підприємства, установи чи організації є місія підприємства, яка являє собою найбільш узагальнену стратегічну мету підприємства, яка корелює із цінностями підприємства та визначає його призначення та подальше функціонування на регіональному або державному ринку.

Найважливіша річ, яка приваблює, утримує та стимулює персонал та його ділову активність – це сприятливий соціально-психологічний клімат в колективі. Керівництво підприємства повинно мати за першочергову мету створення подібного клімату на підприємстві. Найважливішу роль у створенні позитивних відчуттів на робочих настроях відіграє саме соціально-психологічна атмосфера – комплекс факторів, які характеризують та позиціонують працівника як невід'ємну складову частину персоналу організації, підприємства чи установи.

Отже, формулювання місії організації – це процес колективний. Слід залучати персонал до обговорення важливих питань, які стосуються підприємства з декількох причин [2]:

- ✦ по-перше, керівництво отримує кінцеву стратегічну мету, що дійсно узгоджена з основними цінностями підприємства та персоналу;
- ✦ по-друге, це дасть змогу значно покращити рівень стимулювання працівників і знайти в загальній системі винагород сильні та слабкі місця. Окрім цього, працівникові важливо, що його думку та його ідеї беруть до уваги при формуванні стратегічних завдань підприємства.

В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації керівництву не варто відмовлятися від корпоративних заходів. Їх лише слід зробити менш витратними. Значно покращить ситуацію вибір самим персоналом бюджетних ідей свого власного корпоративного відпочинку. Крім того, не варто забувати про такий ефективний вид нематеріального стимулювання як заохочення керівництва (усні та письмові подяки). Публічне визнання заслуг підвищує зацікавленість працівника, бо дає змогу відчувати себе потрібним та компетентним в своїй сфері роботи. Один із найлегших і найефективніших способів стимулювання персоналу без значних матеріальних витрат – публічне визнання його досягнень. Воно може здійснюватися в різних формах [3]:

- ✦ у вигляді стендів із фотографіями найкращих працівників (тижня, місяця, року);
- ✦ випуск внутрішньофірмової газети з інформативним повідомленням про досягнення того чи іншого працівника. Доповнюється його фотографією та стислою трудовою біографією;
- ✦ розміщення позитивних відгуків клієнтів або їх рекомендаційних листів на інформаційному стенді або на головній сторінці сайту підприємства, установи чи організації;
- ✦ оголошення особистих досягнень працівника на зборах трудового колективу, а також шляхом розсилки вітальних листів за відмінну роботу або високі виробничі результати.

Ці методи не потребують значних фінансових витрат, проте є високоефективними в період складних економічних та політичних умов. Адже спрямовані, у першу чергу, на зменшення плинності кадрів і зростання рівня лояльності персоналу.

ВИСНОВКИ

У кризовий період персонал потребує впевненості в тому, що керівництво має план майбутніх дій, так званий антикризовий план розвитку підприємства. Навіть якщо при цьому необхідно вдаватися до незвичних заходів, персонал все одно сприйматиме це більш позитивно, ніж знаходиться у ситуації повної невідомості щодо подій, які відбуваються в країні. Важливо роз'яснити, у зв'язку з чим застосовується той чи інший захід, які подальші перспективи розвитку підприємства. До того ж, ця інформація має надходити від першої особи підприємства, щоб запобігти дезінформації. Важливо, перш за все, роз'яснити персоналу поточну ситуацію, визначити антикризові заходи та терміни їх реалізації, а також перерахувати очікування керівництва від персоналу у зв'язку із ситуацією, що склалась. Регулярне інформування працівників та увага до їх потреб у комплексі з антикризовими заходами дадуть змогу досягти очікуваного результату та стимулюватимуть персонал на подолання кризи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Как мотивировать персонал в условиях кризиса // Финансовый директор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fd.ru/articles/15568-kak-motivirovat-personal-v-usloviyah-krizisa>

2. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Н. В. Самоукина. – М.: Вершина, 2008. – 224 с.

3. Багирова И. Х. Мотивация персонала в условиях кризиса / И. Х. Багирова // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 4 (16). – С. 83 – 88.

4. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика / Е. Ветлужских. – 2-е изд., доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 149 с.

5. Грیشнова О. А. Нові підходи до мотивації праці з урахуванням системи життєвих цінностей молоді / О. А. Грیشнова // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 7. – С. 3 – 8.

6. Мотивация персонала в условиях кризиса. Портал «Дискуссионный клуб» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dssclub.com.ua/categories/stuff/motivatsiya-personala-v-usloviyah-krizisa.html>

7. Нижник В. Г. Удосконалення системи регулювання затрат і результатів праці за умов транзитивного періоду / В. Г. Нижник // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 194 – 202.

8. Оптимізація управлінських рішень в системі менеджменту сучасного підприємства / Л. А. Квятковська // Збірник наукових праць ДонДЮ. Серія «Економіка». – Донецьк : ДонДЮ, 2011. – № 21. – С. 202 – 209.

REFERENCES

Bagirova, I. Kh. "Motivatsiia personala v usloviiakh krizisa" [Motivation of staff in a crisis]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 4 (16) (2011): 83-88.

Grishnova, O. A. "Novi pidkhody do motyvatsii pratsi z urakhuvanniam systemy zhyttievych tsinnostei molodi" [New Approaches to work motivation based system of values youth]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 7 (2011): 3-8.

"Kak motivirovat personal v usloviiakh krizisa" [How to motivate staff in a crisis]. *Finansovyy direktor*. <http://fd.ru/articles/15568-kak-motivirovat-personal-v-usloviyah-krizisa>

Kviatkovska, L. A. "Optymizatsiia upravlinskykh rishen v systemi menedzhmentu suchasnoho pidpriemstva" [Optimization decisions in the management of modern enterprise management]. *Zbirnyk naukovykh prats DonDOU. Seriya «Ekonomika»*, no. 21 (2011): 202-209.

"Motivatsiia personala v usloviiakh krizisa" [Motivation of staff in a crisis]. <http://dssclub.com.ua/categories/stuff/motivatsiya-personala-v-usloviyah-krizisa.html>

Nyzhnyk, V. H. "Udoskonalennia systemy rehuliuвання zarat i rezultativ pratsi za umov tranzytynoho periodu" [Improving the regulatory system costs and benefits of labor conditions of the transition period]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2006): 194-202.

Samoukina, N. V. *Effektivnaia motivatsiia personala pri minimalnykh finansovykh zatratakh* [Effective motivation of staff at minimal cost]. Moscow: Vershina, 2008.

Vetluzhskikh, E. *Motivatsiia i oplata truda. Instrumenty. Metodiki. Praktika* [Motivation and remuneration. Tools. Techniques. Practice]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИЙ И УКРАИНСКИЙ ПОДХОДЫ

© 2014 СОМОВ Д. А.

УДК 005.21

Сомов Д. А. Стратегическое управление предприятием: западноевропейский и украинский подходы

В статье рассмотрены основные этапы формирования теории стратегического управления. Исследованы современные тенденции развития систем стратегического управления предприятием. Выявлены факторы, влияющие на формирование систем стратегического управления западноевропейских и украинских предприятий. Показана взаимосвязь организационных способностей с устойчивыми конкурентными преимуществами. Определены основные направления развития систем стратегического управления на украинских предприятиях.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, динамические способности, компетенции, конкурентные преимущества

Библ.: 27.

Сомов Дмитрий Александрович – ассистент, кафедра менеджмента, Донбасский государственный технический университет (пр. Ленина, 16, Алчевск, 94204, Украина)

E-mail: dimonsa@ukr.net

УДК 005.21

Сомов Д. О. Стратегічне управління підприємством: західноєвропейський та український підходи

У статті розглянуто основні етапи формування теорії стратегічного управління. Досліджено сучасні тенденції розвитку систем стратегічного управління підприємством. З'ясовано чинники, що впливають на формування систем стратегічного управління західноєвропейських та українських підприємств. Показано взаємозв'язок організаційних здібностей зі стійкими конкурентними перевагами. Визначено основні напрями розвитку систем стратегічного управління на українських підприємствах.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, динамічні здібності, компетенції, конкурентні переваги.

Бібл.: 27.

Сомов Дмитро Олександрович – асистент, кафедра менеджменту, Донбаський державний технічний університет (пр. Леніна, 16, Алчевськ, 94204, Україна)

E-mail: dimonsa@ukr.net

UDC 005.21

Somov Dmytro O. Strategic Enterprise Management: Western European and Ukrainian Approaches

The article describes the main stages of the strategic management theory. Current trends of strategic enterprise management systems were studied. The factors influencing the formation of strategic management systems of Western European and Ukrainian companies were defined. The relationship of organizational capabilities with a sustainable competitive advantage was shown. The main directions of development of strategic management systems in Ukrainian enterprises were set.

Key words: strategy, strategic management, dynamic capabilities, competencies, competitive advantages.

Bibl.: 27.

Somov Dmytro O. – Assistant, Department of Management, Donbas State Technical University (pr. Lenina, 16, Alchevsk, 94204, Ukraine)

E-mail: dimonsa@ukr.net

Інтеграція економіки України в Європейське економічне простір соприєжено з змінами умов господарювання для підприємств України. Отримання доступу к найбільш платіжеспособному ринку сбыта в мире розширяє можливості для національного бізнесу, але не являється гарантією спроста європейських потребителів на продукцію українських підприємств. Существенною проблемою остається низька конкурентоспособність української продукції і підприємств в цілому. Рішення даної проблеми не може бути досягнуто тільки за счєт реалізації окремих тактичних заходів, необхідні комплексні зміни стратегічного характеру, направлені на формування і утримання стійких конкурентних переваг, що передбачає якісні зміни в виробництві і управлінні.

Проблеми розвитку підприємств обострилися з зменшенням росту компаній, функціонуючих на екстенсивних принципах виробництва, внаслідок насичення ринків і посилення інтенсивності конкуренції на них. Конкурентні переваги, які формувалися на операційному рівні носили ситуативний, тимчасовий характер і тому не могли бути основою стійкого росту і розвитку підприємств. Внаслідок цього фокус практичних і наукових досліджень був перенесений на стійкі конкурентні переваги з виділенням стратегі-

ської системи управління як спеціального механізму їх формування і утримання.

Начинаючи з кінця 60-х років ХХ століття західноєвропейські і японські компанії починають застосовувати системи стратегічного планування, а з середини 80-х років ХХ століття – системи стратегічного управління [1, с. 138].

Слід відзначити, що практика впровадження систем стратегічного управління на українських підприємствах ґрунтується на плановому підході, який був характерним для західних компаній в 1960 – 1970-х роках. На сучасних українських підприємствах існують значні розриви між плануванням стратегії і її здійсненням, що вимагає кардинальних змін в системі управління, в підходах к стратегії, в організаційній культурі, в мисленні управлінців.

Незважаючи на значне число досліджень, присвячених питанням стратегічного управління, в економічній літературі остається недостатньо розробленою проблема трансформації систем стратегічного управління на українських підприємствах в відповідності з сучасними умовами конкуренції на глобальному ринку.

Вивчення проблем стратегічного управління має давню історію, але в більшій ступені охоплювало військову і політичну сферу діяльності людини. Розробка теоретичної бази в сфері стратегічного управління діяльністю суб'єктів господарю-

ния активно началась лишь во второй половине XX века. Первопроходцами в теории стратегического управления предприятиями стали Д. Е. Шендел и К. Дж. Хаттен, И. Ансофф, К.Р. Эндрюс, К.Р. Кристенсен, А. Чандлер. Следует выделить подход стратегического управления на основе позиционирования, наиболее яркими представителями которого были в 1970-х гг. Б.Д. Хендерсон (матрица БКГ) и М. Портер в 1980-х гг. (модель пяти сил конкуренции). Следует отметить работы Г. Минцберга, А. А. Томпсона и Дж. Стрикленда, П. Дойля, К. В. Хофера и Д. Шендела, В. С. Ефремова, А. П. Градова и других исследователей.

Во второй половине 1980-х и 1990-х гг. выделился ресурсный подход к стратегии предприятия, теоретические положения которого раскрыты в работах Б. Вернерфельта, Дж. Барни, Р. Амиа и П. Шумакера, Д. Тиса и Г. Пизано, Д. Коллиса и С. Монтгомери, К. Хелфат и М. Петераф, Катъкало В. С. а также у многих других учёных.

Среди украинских учёных проблемами стратегического управления занимались Мартиненко Н. М., Игнатъева И. А., Шершнёва З. Е., Осовская Г. В., Фишук А. Л., Жалинская И. В., Гордиенко П. А., Кливец П. Г., Дикань В. Л., Гринёв А. В. и другие.

Цель статьи состоит в исследовании факторов, повлиявших на формирование отличительных особенностей в теории и практике стратегического управления предприятиями в западноевропейских странах и в Украине.

Предпосылками к формированию стратегического управления послужили рациональные процессы долгосрочного планирования в крупных западных компаниях, что нашло отражение в первом определении стратегии предприятия, предложенном Альфредом Чандлером в 1962 г. Он считал, что стратегия представляет собой «определение основных долгосрочных целей предприятия, задач предприятия и утверждение курса действий вместе с распределением ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [2, с. 13].

В 1965 г. Игорь Ансофф предложил модель стратегического планирования, которая предусматривала постоянную переоценку и переработку начально разработанных концепций развития организации с учётом влияния факторов внешнего окружения, но, в целом, рациональным процесс иерархического планирования сохранялся и был значительно формализован [3].

Кроме рационального планового подхода к стратегии в 1960 – 1970-х гг. нашёл широкое распространение подход состыковки организационных факторов и факторов внешнего окружения. Данный подход был предложен в 1962 г. К. Р. Эндрюсом и обобщён в акрониме SWOT. Впоследствии идея SWOT была доработана до модели разработки стратегии поведения фирмы Эдмундом Леарнедом, Роландом Кристенсеном, Кеннетом Эндрюсом и Вильямом Гуттом, которую они представили в 1965 г. в своей совместной книге «Бизнес-политика» [4].

Доминирование рационалистических подходов к планированию стратегии и согласованности факторов внутренней и внешней среды организации повлияло и на формирование понимания природы стратегического управления. Впервые термин «стратегическое управление» был предложен Д. Е. Шенделем и К. Дж. Хаттенем в 1972 г. Они раскрыли его как «процесс определения и установки связи организации с её окружением, который охватывает реализацию выбранных целей и стремление достичь же-

лаемого состояния взаимодействия с окружением при помощи распределения ресурсов, что позволяет эффективно и результативно действовать организации и её подразделениям» [5].

Стратегическое управление в дальнейшем было отделено от стратегического планирования. В 1979 г. вышла книга И. Ансоффа «Стратегическое управление», в которой он показал, что стратегическое управление включает в себя три составляющие: стратегическое планирование, развитие управленческих способностей и управление изменениями [6, с. 8].

Выделение компоненты организационных способностей способствовало поиску эндогенных факторов повышения эффективности стратегии организации. В 1990-х годах в теории стратегического управления наметилась смена доминирующей научной парадигмы. В это время набирает силу ресурсный подход к стратегии, который отстаивает приоритетное влияние организационных факторов по сравнению с отраслевыми на экономические результаты стратегий предприятий. Популяризации положений ресурсного подхода к стратегии способствовали результаты ряда эмпирических исследований, которые подтверждали приоритетность влияния эндогенных факторов на уровень рентабельности собственного капитала компаний [7 – 14].

Обращает на себя внимание тот факт, что значительное превышение влияния организационных факторов над отраслевыми на уровень результатов хозяйственной деятельности компаний подтверждалось результатами исследованиями 1997 г. и 2002 г., в которых принимал участие Майкл Портер, оппонировавший идеям ресурсного подхода [15, 16]. После чего его позиция поменялась с противоборствующей на более лояльную, так как он предложил дополнять стратегический анализ ресурсов отраслевым анализом, аргументируя свою позицию тем, что отраслевые факторы хотя и в меньшей степени, но также значительно влияют на стратегию.

Исследования влияния групп факторов на уровень рентабельности собственного капитала проводились на предприятиях США, Бразилии, Европы и Малазии, что может свидетельствовать о справедливости полученных выводов для предприятий, работающих в странах с различным уровнем развития экономики и различными условиями конкуренции.

В рамках концепции динамических способностей ресурсного подхода к стратегии подчёркивается, что единственными ресурсами для роста, присущими «природе» организации и которые практически невозможно привлечь с рынка, являются организационные способности. Данная позиция развивает идеи Эдит Пенроуз, которая рассматривала управленческий ресурс фирмы в качестве единственного источника роста компаний, который по своей природе является исключительно организационным. В соответствии с Пенроуз, фирма растёт не до «оптимального объёма» в представлении неоклассиков, а до тех пор, пока знаний и опыта менеджмента достаточно для обеспечения роста [17, с. 200; 18, с. 78 – 83].

В качестве источника роста предприятий следует рассматривать не только развитие способностей управленцев, но и развитие способностей всех других категорий персонала организации. Люди, работающие в организации, с присущими им способностями и компетенциями формируют организационные способности к более эффективной

деятельности предприятия, т.е. обеспечивают получение устойчивых конкурентных преимуществ.

Существенной особенностью организационных способностей является формирование барьеров для их имитации конкурентами вследствие коллективного характера знаний и компетенций; наличия неявных знаний, формирующих способности; интегрированности знаний, информации, способов её получения и использования в существующую организационную культуру и специфику имеющихся у организации ресурсов и способностей.

Современные концепции стратегического менеджмента направлены на активизацию творческого потенциала работников, что проявляется в демократизации управления, в политике смягчения социальных противоречий, в формировании прочных неформальных связей между сотрудниками, во внедрении более гибких и плоских организационных структур в зависимости от потребностей фирмы [19].

С конца 1980-х гг. широкое распространение получили идеи концепции «организационной культуры», в соответствии с которыми все категории персонала должны принимать непосредственное участие в выборе целей развития предприятия и способов их достижения.

Своё практическое применение подходы концепции «организационной культуры» нашли в организации процессов управления европейских компаний. В Германии в состав наблюдательных советов средних корпораций включается не менее трети его членов из работников предприятия, а в крупных (работает более 2000 человек) – 50%, что позволяет выявлять и учитывать интересы и инициативы персонала предприятия при рассмотрении стратегических вопросов [20, с. 39].

Немецкая модель корпоративного управления используется рядом стран Скандинавии, Францией, Нидерландами, Бельгией. Во Франции для фирм, использующих двухзвенную модель корпоративного управления, 33% членов совета директоров назначается трудовым коллективом, в Люксембурге в аналогичных фирмах доля назначенных трудовым коллективом членов совета директоров составляет 50%, в Швеции трудовой коллектив назначает 2 или 3 члена совета директоров. Для компаний, реализующих трехзвенную модель корпоративного управления, доля членов наблюдательного совета, назначенных трудовыми коллективами, составляет 33% от общего числа членов совета (в Австрии и Нидерландах) [21].

В Швеции действует система унитарных советов (без выделения наблюдательного совета в качестве отдельной структуры), но законодательно закреплено обязательное участие в советах директоров представителей «низшего» уровня служащих компании. Такая ситуация отражает влияние общей социально-экономической системы «шведского социализма» [22, с. 45].

Развитые страны в политике своих компаний и на государственном уровне закрепляют участие персонала организаций в выработке и принятии стратегических решений, что подчёркивает значимость интеллектуального капитала компании в целом для её стабильного эффективного развития.

Современное состояние осуществления стратегического управления на предприятиях Украины свидетельствуют о доминировании подходов стратегического планирования и позиционирования. Это связано с более сильными традициями и длительной практикой директивного планирования в СССР.

В результате продолжительного периода запрета на осуществление предпринимательства, формирования массовой идеологии социализма и стереотипов поведения, характерных для экономики планового хозяйства, население Украины в значительной степени утратило навыки к предпринимательской деятельности, самостоятельности принятия решений в рыночных условиях [23].

Значительная бюрократизация процессов управления на средних и особенно крупных предприятиях Украины формирует низкую ответственность наёмных работников за коммерческий успех предприятия, низкую активность в проявлении предпринимательских и творческих инициатив, мотивирует к ожиданию опеки со стороны администрации и государства.

Корпоративные органы высшего управления украинских предприятий во многом игнорируют интересы персонала, используют директивные способы внедрения стратегических решений.

Следует отметить, что предприятия США, Канады, Японии, стран Западной Европы осуществляют свою деятельность в условиях, характерных для постиндустриальной экономики. В рамках данных экономических условий хозяйствования недифференцированные факторы производства (капитал, рабочая сила, земля, предпринимательская инициатива) являются необходимыми, но не достаточными условиями успеха. Конкурентные преимущества обеспечиваются за счёт новых знаний, способностей и компетенций персонала организаций. Как следствие, основой устойчивой эффективной деятельности предприятий выступают нематериальные активы, доля которых в стоимости западных компаний увеличивается и может во много раз превышать долю материальных активов.

По данным компании Interbrand, процентное соотношение материальных и нематериальных активов компаний British Petroleum равно 29 : 69, компании IBM – 17 : 69, компании Coca-Cola – 4 : 69 [24]. Доля нематериальных активов в балансовой стоимости активов таких украинских предприятий как Алчевский металлургический комбинат составляет 0,017%, Алчевский коксохимический завод – только 0,012%.

В отличие от западноевропейских компаний украинские предприятия работают в условиях, характерных для индустриальной экономики, которая в основном направлена на развитие промышленных предприятий в добывающей, металлургической и в других отраслях первичной переработки сырья.

Значительной проблемой украинских предприятий остаётся обеспеченность факторами производства и прежде всего капиталом для воспроизводства существующих основных фондов. На конец 2012 г. уровень износа основных фондов промышленности Украины составил 57,3%, добывающей отрасли – 54,1%, металлургической отрасли – 63%, машиностроения – 63,7%. Серьёзной проблемой является тенденция к росту уровня износа основных фондов [25].

Значительный износ основных фондов усугубляется недостаточным уровнем инновационного обновления предприятий, так в Украине удельный вес объёма выполненных научных и научно-технических работ в ВВП с 1996 г. по 2012 г. сократился с 1,36% до 0,8%, в странах ЕЭС данный показатель находится на уровне 2% и по отдельным странам составляет до 3,84% [26, с. 69 – 70].

Сегодня Украина отстаёт не только от предприятий-лидеров США, Японии, ЕЭС, функционирующих в условиях постиндустриальной экономики, но и от предприятий Российской Федерации, работающих в условиях индустриальной экономики. Рост украинской экономики носит классический экстенсивный характер [27].

Преобладающие в теории и практике стратегического управления исследования и разработки сосредоточились на проблеме качественного развития, которое может поддерживаться экстенсивным ростом предприятия при использовании ранее достигнутых устойчивых конкурентных преимуществ. Поэтому процессы инвестирования в развитие должны носить инновационный характер и сбалансированно охватывать как основные фонды, так и персонал предприятий.

ВЫВОДЫ

Современная теория стратегического управления переориентировалась с проблем роста на проблемы развития организации. Это нашло отражение в смене доминирующих парадигм планового рационализма на отраслевое позиционирование в 1980-х годах и на концепцию динамических способностей, концепцию знаний, концепцию творческого предпринимательства в 1990-х – 2000-х годах.

Развитие источников устойчивого конкурентного преимущества в значительной степени опирается на внутренние для организации факторы. Персонал, как носитель способностей и компетенций, становится основным направлением для стратегических инвестиций. Привлекательность инвестиций в формирование конкурентных преимуществ на уровне организационных способностей заключается в невозможности их точной имитации конкурентами и эффективного получения через рынок.

Внедрению систем стратегического управления, ориентированных на развитие организационных способностей на предприятиях западноевропейских стран, способствовали социально ориентированная политика государств и переход к постиндустриальной экономической системе хозяйствования, в которой конкурентные преимущества формируются на основе знаний.

С открытием рынков Украины для иностранных конкурентов и выходом отечественных производителей на рынки других стран украинским предприятиям следует пересматривать устаревшие подходы к стратегическому управлению. Необходимы сбалансированные инвестиции инновационного характера в технологии и в развитие персонала организации, которое охватывает внедрение программ, предусматривающих поощрение творческих и предпринимательских инициатив, привлечение к разработке и принятию стратегии персонала с учётом его предложений и целей, формирование демократически и социально ориентированной предпринимательской корпоративной культуры.

Результаты проведенного исследования показывают, что стратегические изменения сопровождают процесс устойчивого развития предприятия. Перспективным направлением для дальнейших исследований считаем проблемы построения сбалансированной системы внедрения изменений на предприятии с учётом соответствия уровня и типа организационных способностей способам достижения устойчивых конкурентных преимуществ в различных условиях конкуренции на рынке. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Киржнер Л. А.** Менеджмент организаций : учебное пособие / Л. А. Киржнер, Л. П. Киенко, Т. И. Лепейко, А. М. Тимошин. – К. : КНТ, 2006. – 688 с.
- 2. Chandler A. D., Jr.** Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise / Alfred DuPont Chandler, Jr. – Cambridge, MA. : MIT Press, 1962. – 480 p.
- 3. Ansoff, H. Igor.** Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion / H. Igor Ansoff. – New York : McGraw-Hill, 1965. – 241 p.
- 4. Learned E. P.** Business Policy: Text and Cases / E. P. Learned, R. C. Christensen, K. R. Andrews, W. D. Guth. – Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1965. – 355 p.
- 5. Schendel D. E.** Business policy or strategic management: A Broader view for an emerging discipline / D. E. Schendel, K. J. Hatten // Academy of Management Proceedings. – 1972. – August. – P. 99 – 102.
- 6. Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
- 7. Schmalensee R.** Do markets differ much? / Richard Schmalensee // American Economic Review. – 1985. – N. 75 (June). – P. 341 – 651.
- 8. Richard P. Rumelt.** How much does industry matter? / Rumelt Richard P. // Strategic Management Journal. – 1991. Vol. 12. – P. 167 – 185.
- 9. Roquebert J. A.** Market vs. «Management: What ‘Drives’ Profitability?» / J. A. Roquebert, R. L. Phillips, P. A. Westfall // Strategic Management Journal. – 1996. – V. 17. – N. 8. – P. 653 – 664.
- 10. Mauri Alfredo J.** Firm and industry effects within strategic management: an empirical examination / Alfredo J. Mauri, Max P. Michaels // Strategic Management Journal. – 1998. – Vol. 19. – P. 211 – 219.
- 11. Hawawini G.** Is performance driven by industry – or firm-specific factors? A new look at the evidence / Gabriel Hawawini, Vekat Subramanian, Verdin Insead // Strategic Management Journal. – 2003. – N. 24. – P. 1 – 16.
- 12. Luiz Artur Ledur Brito.** Performance of Brazilian Companies: Year Effects, Line of Business and Individual Firms / Brito Ledur Artur Luiz // Brazilian Administration Review. – 2004. – V. 1. – N. 1 (Jul./Dec). – P. 1 – 15.
- 13. Pang-Tien Lieu.** How much does industry matter in Taiwan? / Lieu Pang-Tien, Chi Ching-Wen // International Journal of Business. – 2006. – Vol. 11 (4). – P. 387 – 402.
- 14. Houthoofd Noël.** Analyzing firm performance heterogeneity: the relative effect of business domain / Noël Houthoofd, Sebastian Desmidt, Eduardo González Fidalgo // Management Decision. – 2010. – Vol. 48. – N. 6. – P. 996 – 1009.
- 15. McGahan Anita M.** How much does industry matter, really? / Anita M. McGahan, Michael E. Porter // Strategic Management Journal – 1997. – Vol. 18 – Summer Special Issue. – P. 15 – 30.
- 16. McGahan. A. M.** What do we know about variance in accounting profitability? / A. M. McGahan, M. E. Porter // Management Science. – 2002. – V. 48. – N. 7. – P. 834 – 851.
- 17. Penrose E.** Limit to the Growth and Size of Firms / E. Penrose // American Economic Review. – 1955. – V. 45. – N. 2. – P. 531 – 543.
- 18. Белоусенко М. В.** Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко : монография. – Донецк : ДонДТУ, 2006. – 432 с.
- 19. Галушка З. І.** Стратегічний менеджмент як нова управлінська філософія: суть та етапи розвитку / З. І. Галушка // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 3, Т. 1. – С. 20 – 24.
- 20. Бурбело О. А.** Корпоративное управление : монография / О. А. Бурбело, Т. В. Малаева, В. В. Бондаренко. – Донецк : ДонГУУ, 2005. – 455 с.

- 21. Ключко В. Н.** Германская модель корпоративного управления: генезис, особенности и тенденции / В. Н. Ключко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 58 – 67.
- 22. Костюк О. М.** Корпоративне управління у банку : монографія / О. М. Костюк. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 332 с.
- 23. Войченко Т. О.** Особливості стратегічного управління в Україні / Т. О. Войченко // Водний транспорт. – 2012. – № 2 (14). – С. 93 – 96.
- 24. Фёдорова И. В.** Формирование стоимости нематериальных активов посредством «public relations» / И. В. Фёдорова // Альманах современной науки и образования. – 2009. – № 3 (22). – С. 177 – 180.
25. Государственный комитет статистики Украины. – Заголовок скрана «Наявність і стан основних засобів» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 26. Ілляшенко С. М.** Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку : монографія ; за ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 536 с.
- 27. Добровольська А.** Актуальні задачі оптимізації розвитку в посткризовий період: технологічний аспект / А. Добровольська // Дослідження міжнародної економіки : збірник наукових праць. – Випуск 4 (69). – С. 36 – 42.

REFERENCES

- Ansoff, H. I. *Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion*. New York: McGraw-Hill, 1965.
- Ansoff, I. *Novaia korporativnaia strategii* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter Kom, 1999.
- Alfredo, J. Mauri, and Max, P. Michaels "Firm and industry effects within strategic management: an empirical examination". *Strategic Management Journal*, vol. 19 (1998): 211-219.
- Brito, L. A. L. "Performance of Brazilian Companies: Year Effects, Line of Business and Individual Firms". *Brazilian Administration Review*, vol. 1, no. 1 (2004): 1-15.
- Belousenko, M. V. *Obshchaia teoriia ekonomicheskoy organizatsii: organizatsionnaia evoliutsiia industrialnoy ekonomiki* [The general theory of economic organization: organizational evolution of the industrial economy]. Donetsk: DonDTU, 2006.
- Burbelo, O. A., Malaeva, T. V., and Bondarenko, V. V. *Korporativnoe upravlenie* [Corporate governance]. Donetsk: DonGUU, 2005.
- Chandler, A. D. Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise*. Cambridge, MA.: MIT Press, 1962.
- Dobrovolska, A. "Aktualni zadachi optymizatsii rozvytku v postkryzovyi period: tekhnolohichni aspekt" [Recent optimization problem of the post-crisis period: technological aspect]. *Doslidzhennia mizhnarodnoi ekonomiky*, no. 4 (69): 36-42.
- Fedorova, I. V. "Formirovanie stoimosti nematerialnykh aktivov posredstvom «public relations»" [Formation of the value of intangible assets by «public relations»]. *Almanakh sovremennoy nauki i obrazovaniia*, no. 3 (22) (2009): 177-180.
- Hawawini, G., Subramanian, V., and Insead, V. "Is performance driven by industry – or firm-specific factors? A new look at the evidence". *Strategic Management Journal*, no. 24 (2003): 1-16.
- Houthoofd, N., Desmidt, S., and Gonzalez Fidalgo, E. "Analyzing firm performance heterogeneity: the relative effect of business domain". *Management Decision*, vol. 48, no. 6 (2010): 996-1009.
- Halushka, Z. I. "Stratehichni menedzhment iak nova upravlinska filosofia: sut ta etapy rozvytku" [Strategic management as a new management philosophy: the nature and stages of development]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 1, no. 3 (2011): 20-24.
- Illiashenko, S. M. *Innovatsii i marketynh - rushiini syly ekonomichnoho rozvytku* [Innovation and marketing - the driving force of economic development]. Sumy: Papirus, 2012.
- Kirzhner, L. A., Kienko, L. P., and Lepeyko, T. I. *Menedzhment organizatsiy* [Management of organizations]. Kyiv: KNT, 2006.
- Kliuchko, V. N. "Germanskaia model korporativnogo upravleniia: genezis, osobennosti i tendentsii" [German model of corporate governance: the genesis, features and trends]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2006): 58-67.
- Kostiuk, O. M. *Korporatyvne upravlinnia u banku* [Corporate governance in the bank]. Sumy: UABS NBU, 2008.
- Learned, E. P., Christensen, R. C., and Andrews, K. R. *Business Policy*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1965.
- McGahan, A. M., and Porter, M. E. "How much does industry matter, really?". *Strategic Management Journal*, vol. 18 (1997): 15-30.
- McGahan, A. M., and Porter, M. E. "What do we know about variance in accounting profitability?". *Management Science*, vol. 48, no. 7 (2002): 834-851.
- "Naiavnist i stan osnovnykh zasobiv" [Availability and condition of assets]. Hosudarstvennyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Penrose, E. "Limit to the Growth and Size of Firms". *American Economic Review*, vol. 45, no. 2 (1955): 531-543.
- Pang-Tien, L., and Ching-Wen, C. "How much does industry matter in Taiwan?". *International Journal of Business*, vol. 11 (4) (2006): 387-402.
- Roquebert, J. A., Phillips, R. L., and Westfall, P. A. "Market vs. «Management: What 'Drives' Profitability?»". *Strategic Management Journal*, vol. 17, no. 8 (1996): 653-664.
- Rumelt, Richard P. "How much does industry matter?". *Strategic Management Journal*, vol. 12 (1991): 167-185.
- Schmalensee, R. "Do markets differ much?". *American Economic Review*, no. 75 (1985): 341-651.
- Schendel, D. E., and Hatten, K. J. "Business policy or strategic management: A Broader view for an emerging discipline". *Academy of Management Proceedings, August (1972)*: 99-102.
- Voichenko, T. O. "Osoblyvosti stratehichnoho upravlinnia v Ukraini" [Features strategic management in Ukraine]. *Vodnyi transport*, no. 2 (14) (2012): 93-96.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

© 2014 ОРЛОВ П. А.

УДК 338.24.01

Орлов П. А. Некоторые аспекты развития маркетинга и проблемы его социальной ответственности

В статье рассмотрены основные направления развития маркетинга на основе использования достижений информационных технологий, сети Интернет, мобильной телефонии, а также проблемы его социальной ответственности. Представлена концепция социальной ответственности субъектов хозяйствования с акцентом на недопустимость уклонения от уплаты налогов, а также на необходимость практиковать социально ответственный маркетинг. Приведены примеры социальной безответственности маркетинга в промышленно развитых странах и в Украине, в том числе с использованием сети Интернет, мобильной телефонии и интернет-магазинов. Доказывается, что концепция социально ответственного маркетинга в широких масштабах может быть реализована только при условии надлежащего государственного регулирования экономики, а не на основе только роста сознательности собственников предприятий и социальных инициативах. Обоснован вывод, что в странах, экономические системы которых не в состоянии обеспечить надлежащий уровень государственного регулирования экономики и ее социальной направленности, население обречено на эксплуатацию социально безответственными субъектами хозяйствования, моральную и физическую деградацию и даже вымирание.

Ключевые слова: мобильный и интернет-маркетинг, государственное регулирование, экономическая система, банки, финансовые пирамиды, производители медикаментов, продуктов питания, алкоголя, табачных изделий

Библ.: 15.

Орлов Пётр Аркадьевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kafedra_eim@mail.ru

УДК 338.24.01

UDC 338.24.01

Орлов П. А. Деякі аспекти розвитку маркетингу та проблеми його соціальної відповідальності

Orlov Petro A. Some Aspects of Marketing Development and Problems of its Social Responsibility

У статті розглянуто основні напрямки розвитку маркетингу на основі використання досягнень інформаційних технологій, мережі Інтернет, мобільної телефонії, а також проблеми його соціальної відповідальності. Представлена концепція соціальної відповідальності суб'єктів господарювання з акцентом на неприпустимість ухилення від сплати податків, а також на необхідність практикувати соціально відповідальний маркетинг. Наведено приклади соціально безвідповідальності маркетингу в промислово розвинених країнах і в Україні, у тому числі з використанням мережі Інтернет, мобільної телефонії та інтернет-магазинів. Доводиться, що концепція соціально відповідального маркетингу в широких масштабах може бути реалізована тільки за умови належного державного регулювання економіки, а не на основі тільки зростання свідомості власників підприємств і соціальних ініціативах. Обґрунтовано висновок, що в країнах, економічні системи яких не в змозі забезпечити належний рівень державного регулювання економіки та її соціальної спрямованості, населення приречене на експлуатацію соціально безвідповідальними суб'єктами господарювання, моральну і фізичну деградацію і навіть вимирання.

The article describes the main directions of development of marketing through the use of information technology, the Internet, mobile telephony, as well as problems of its social responsibility. The concept of social responsibility of business entities with a focus on the inadmissibility of tax evasion, as well as the need to practice socially responsible marketing was introduced. The examples show the cases of marketing social irresponsibility in industrialized countries and in Ukraine, including via the Internet, mobile telephony and Internet shops. It is proved that the concept of socially responsible marketing on a large scale can be realized only with the proper state regulation of the economy, and not only on the basis of the political consciousness of the owners of enterprises and social initiatives. The conclusion was made that in countries which economies are not able to provide the appropriate level of state regulation of the economy and its social orientation, the population is doomed to socially irresponsible business entities, moral and physical degradation and even extinction.

Key words: mobile and internet marketing, government regulation, economic system, banks, pyramid schemes, manufacturers of medicines, food, alcohol, tobacco.

Bibl.: 15.

Ключові слова: мобільний та інтернет-маркетинг, державне регулювання, економічна система, банки, фінансові піраміди, виробники медикаментів, продуктів харчування, алкоголю, тютюнових виробів.

Бібл.: 15.

Орлов Петро Аркадійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеца (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kafedra_eim@mail.ru

Orlov Petro A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kafedra_eim@mail.ru

Около двадцати последних лет в процессе маркетинговой деятельности субъекты хозяйствования всё шире используют достижения информационных технологий, глобальной сети Интернет, мобильной телефонии. На основе мобильного и интернет-маркетинга бурно развивается электронный бизнес. Всё это даёт определённые преимущества всем участникам рынка. Значительно удешевляется реклама, снижаются затраты на сбыт, а также цены товаров.

Начиная с 1995 г., когда появился успешный американский портал Classmates.com, а в 2003 – 2004 гг. были запущены LinkedIn, MySpace и Facebook, быстро растёт популярность в Интернете социальных сетей. За истекшее время появилось несколько десятков аналоговичных порталов. Пользователи социальных сетей публикуют информацию о своих интересах, предпочтениях, о месте жительства, возрасте, поле. Субъекты хозяйствования многих стран стали интенсивно использовать социальные сети как эф-

фективный инструмент маркетинговых исследований и успешно размещать там свою рекламу всех видов, включая контекстную и видеорекламу. В 2011 г. доходы социальных сетей от рекламы превысили 5 миллиардов долларов [7].

Но в ряде случаев развитие маркетинга не уменьшает, а наоборот, увеличивает проблемы его социальной ответственности, а также и субъектов хозяйствования. Актуальной проблеме социальной ответственности субъектов хозяйствования и маркетинга посвящены работы Р. Рейденбаха, П. Робина, Ф. Котлера, К. Л. Келлера, Ж.-Ж. Ламбена, Р. А. Фатхудинова, Г. А Краюхина, Д. И. Акимова, В. Руделиуса, А. Ф. Павленко, Е. Н. Озарян, В. П. Пилипчука, П. Г. Перервы, М. А. Окландера, М. И. Белявцева и многих других известных отечественных и зарубежных учёных.

Однако некоторые аспекты этой многогранной проблемы требуют дальнейшей разработки. Целью работы является теоретическое обобщение и развитие научно-методических подходов к усилению социальной ответственности субъектов хозяйствования и их маркетинговой деятельности в условиях всё более широкого использования мобильного и интернет-маркетинга, а также бурного развития электронного бизнеса. В условиях мирового экономического кризиса правительства большинства стран отказались от концепции неолиберализма и усилили государственное регулирование экономики. Это позволяет постоянно выявлять субъекты хозяйствования, практикующие социальную безответственность. Особенно отличилась некоторые крупные банки США и стран ЕС. В погоне за прибылью они участвовали в манипулировании ставками межбанковского кредита Libor и общеевропейскими ставками Euribor, причинив огромный ущерб экономике многих стран мира [8].

В 2012 г. британский банк Barclays был оштрафован британским и американским органами финансового регулирования на 452 млн долл. за манипулирование ставкой межбанковского кредита LIBOR. Руководители банка признали, что в период с 2005 по 2009 гг. участвовали в таких манипуляциях. В числе подозреваемых сообщников в манипуляции ставками Libor и аналогичными общеевропейскими ставками – Euribor оказались такие крупные банки, как Citigroup, Royal Bank of Scotland, UBS, JP Morgan, HSBC и Deutsche Bank. Общий ущерб от манипулирования ставками оценивался в 1 трлн долл. По данным агентства Euronews, три банка заплатили штрафы на 2 млрд евро. С 1980-х годов за расчет ставки межбанковского кредитования Libor отвечала Ассоциация британских банков, а в большинстве участвовали и банки других стран. После грандиозного скандала расчет этой ставки передается группе компаний NYSE Euronext, чтобы вернуть доверие рынка к ставке Libor [8]. Группа компаний NYSE Euronext основана в 2007г. в результате слияния крупнейшей в мире Нью-Йоркской фондовой биржи NYSE и Европейской биржи Euronext.

По мнению автора, социальная ответственность субъектов хозяйствования состоит в обеспечении комфортных, безопасных условий труда и достойной его оплаты для своего персонала, в развитии социальной инфраструктуры, в недопущении уклонения от уплаты налогов, в обеспечении надлежащей охраны окружающей среды, а также в использовании социально ответственного маркетинга (СОМ). Важная роль в системе социальной ответственности субъектов хозяйствования принадлежит использованию СОМ. Достаточно обосновано цели СОМ

определены в работе Ф. Котлера и К. Л. Келлера, а также Ж.-Ж. Ламбена [3, 4]. Однако в приведенных ими определениях отсутствуют основные его критерии, а СОМ сводится только к добровольным социальным инициативам бизнес-структур. По мнению автора, СОМ предприятия – это неукоснительное выполнение требований государственных нормативных актов в сфере обеспечения социальной ответственности на территории страны базирования и стран, в которые экспортируется продукция предприятия; недопустимость производства и реализации продукции недопустимого качества, а также недобросовестной рекламы и методов психологического воздействия на потребителей с целью навязать им любую покупку; проявление социально направленных инициатив. При этом среди критериев СОМ наиболее весомым является не проявление социально направленных инициатив, а все остальные. Широкое становление СОМ, по мнению автора, может обеспечить только надлежащее государственное регулирование. В современных условиях можно отметить, с одной стороны, рост числа социально ответственных предприятий в Украине и за рубежом. С другой стороны, очень быстро растет и количество предприятий, владельцы которых эксплуатируют не только потребителей производимой продукции ненадлежащего качества, но и свой персонал. Во время кризиса были разоблачены крупные финансовые пирамиды в США, Франции, Японии, России, Украине. Причём созданные в США финансовые пирамиды Бернарда Мэдоффа и Аллена Стэнфорда, которые причинили убытки своим клиентам из разных стран соответственно на 65 и 7 млрд долларов, оказались самыми крупными в мире.

В странах с рыночной экономикой необходим постоянный анализ существующих проблем в области управления качеством продукции (услуг), с одной стороны, на уровне государства, действующих законов и нормативных актов, а с другой – на уровне предприятий. Для обеспечения высокого качества и конкурентоспособности продукции необходимо гармоничное сочетание эффективной системы государственного регулирования в сфере обеспечения качества продукции (услуг) и социальной ответственности бизнеса, а также высокого уровня управления качеством на предприятиях. Автором аргументирована необходимость применять термин «качество» не только с прилагательными плохое, хорошее, превосходное как рекомендуют стандарты ISO серии 9000:2008, но и **недопустимое**. Термин «недопустимое качество» должен применяться к продукции, не соответствующей действующим законам, стандартам и представляющую опасность для морали, здоровья, жизни, имущества людей и окружающей природной среды. Её производство и реализация должны быть запрещены.

Известно много случаев производства и реализации такой продукции в Украине и за рубежом. В СМИ в последнее время появляется информация, что в Украине особенно много продукции недопустимого качества реализуется через интернет-магазины. Например, в Черкасской области милиционеры задержали наркоторговцев, которые продавали наркотические вещества – амфетамин и марихуану через Интернет. Общение с клиентами происходило только при помощи сети Интернет. Клиенты после перечисления средств на счета, указанные торговцами, встречались с ними и получали наркотики [15]. По мнению руководителя пресс-службы «Укрметртестстандарта» Роксоланы

Цирук, интернет-рынок, при всей его разветвленности и огромной емкости, в Украине фактически не контролируется. Эксперты этой организации, опрошенные журналистами газеты «Аргументы и факты», отметили, что самыми поддельными товарами во всемирной сети являются брендовая одежда, обувь, аксессуары (зонты, сумки, кошелек, часы и проч.). По их приблизительным оценкам, до 90 – 92 % этих товаров не соответствуют заявленным именам фирм-производителей. Меньше всего были замечены на торговле фальсификатом интернет-магазины, продающие бытовую технику и украинские товары (в т. ч. одежду и обувь). У них товар, как правило, сертифицирован. Но настоящие украинские товары в Интернете оказываются часто на 20 – 50 % дороже импортных аналогов.

По данным Государственной инспекции Украины по вопросам защиты прав потребителей, 40 – 50% всех получаемых жалоб касаются покупок в Интернете. Покупатели возмущаются как качеством товара, так и явным несоответствием его заявленным брендам [15]. Из изложенного следует, что ситуацию с контролем интернет-рынка в Украине следует незамедлительно улучшать, начиная с разработки соответствующих законодательных и нормативных документов и выделения финансирования из госбюджета соответствующим контролирующим органам.

Обосновано сильное влияние качества экономической системы страны на состояние социальной ответственности субъектов хозяйствования. Среди развитых капиталистических стран лучше преодолевают кризис страны с моделями смешанных экономических систем, которые имеют достаточно высокий уровень государственного регулирования и социальной направленности экономики. Это, например: Австралия, Швеция, Норвегия, Англия, Германия, Франция, Япония, Финляндия. Лучше всех преодолевает кризис Китай с экономической системой близкой к командной. Приведены примеры вопиющей социальной безответственности субъектов хозяйствования и маркетинга в промышленно развитых странах и в Украине. Особенно большой ущерб обществу причинили некоторые крупные банки США и стран ЕС, производители пива и других алкогольных напитков, табачных изделий, медикаментов, продуктов питания (подробнее см. в [6]).

Автор среди основных причин социальной безответственности маркетинга в Украине выделяет следующие:

- ✦ ненадлежащий уровень государственного регулирования экономики с ориентацией до сих пор в некоторых сферах на рекомендации неолберализма;
- ✦ мощное лоббирование интересов бизнеса в Верховной Раде;
- ✦ высокий уровень коррупции;
- ✦ недостаточная социальная направленность экономики;
- ✦ создавшийся приоритет политики над экономикой.

Этим объясняется либо низкое качество многих принимаемых нормативных актов, либо их направленность на обеспечение выгоды для отдельных видов бизнеса или политических сил, несмотря на ущерб для общества в целом. По данным международной неправительственной организации по борьбе с коррупцией Transparency International, Украина по уровню коррупции в 2013 г. была на 144 месте, Россия – на 127, Беларусь – на 123, Китай – на 80 месте среди 177 стран. Первое место разделили Дания и Новая

Зеландия с самым низким уровнем восприятия коррупции [10]. Показатель Украины постоянно ухудшался в течение ряда лет. Например, в 2005 г. было 107 место, в 2009 г. – 146 место, в 2010 г. – 134, в 2012 г. – 144-е место. Следовательно, наблюдался период интенсивного роста коррупции (2005 – 2009 гг.), затем краткосрочного снижения (2009 – 2010 гг.) и опять период быстрого её роста (2011 – 2013 гг.). Это очень плохая тенденция, хотя автор учитывает и некоторую условность данного рейтинга, которая является, прежде всего, следствием большой сложности оцениваемого явления.

В Украине игровой бизнес был запрещён в 2009 г. После пожара в одном из залов игровых автоматов Днепропетровска, в результате которого погибли 9 человек и 11 получили ранения, в мае 2009 г. был принят закон № 4268 «О запрете игорного бизнеса в Украине» до принятия специального законодательства, которое предусматривает право его осуществления в специально созданных игорных зонах. В конце 2012 г. вступил в силу закон «О государственной лотерее». По данным СМИ, в соответствии с ним после получения лицензий в стране повсеместно снова легально заработали игровые салоны. Теперь это называется «государственная лотерея», хотя суть остаётся прежней, как и приобретаемая их клиентами игровая зависимость. В 2013 г. масштабную азартную игру организовал даже мобильный оператор ЧАО «МТС Украина» путём проведения SMS-акции под условным названием «Победное SMS от МТС» [9]. При этом использован Мобильный маркетинг.

Акция, согласно объявленным на сайте организатора правилам, проводилась с 01.02 по 31.05 2013 г. В правилах отмечено: «Акция «Победное SMS от МТС» (далее – «Акция») направлена на привлечение новых пользователей услуг связи, формирование и поддержание заинтересованности в услугах ПрАО «МТС Украина», увеличение объема продаж услуги SMS, предоставляемой ПрАО «МТС Украина» посредством услуг мобильной связи под торговой маркой МТС». На самом деле организована азартная игра, которая не имеет ничего общего с услугами мобильной связи, кроме установления связи с её участниками.

Для привлечения к игре абонентам отправлялось SMS, например, такого содержания: «Это Ваш номер телефона? Если да, Вы можете получить подарки Samsung Galaxy S3 каждый день Ford Fiesta раз в два дня и фантастический PORSCHE! Для участия отправьте МТС на 6655 (7,44 грн/sms)». Об условиях получения этих «подарков» вообще ничего не сообщалось. Зачастую не указывался даже адрес сайта организатора. Такой текст SMS полностью игнорировал требования Закона Украины «О защите прав потребителей» и был нацелен на приобщение клиента к акции путём введения в заблуждение и обмана. В текстах других SMS похожего содержания указывался адрес сайта организатора. Но, во-первых, не каждый абонент имеет доступ к Интернету. Во-вторых, никому в голову не придёт, что оператор мобильной связи организовал азартную игру.

В правилах же акции абонентам предложено шесть способов получать баллы, которые увеличивают возможность получения «подарков», с одной стороны, а также их расходы как минимум в размере 7,44 грн за каждое SMS, а с другой – доход организатора.

Выигрыши в правилах проведения акции названы подарками, видимо, для того, чтобы завуалировать её характер. Согласно толковому словарю русского языка Еф-

ремовой слово «подарок» происходит от глагола «дарить», т. е. отдавать безвозмездно кому-либо другому. В этой же акции всё «возмездно». О размере запланированного организаторами дохода косвенно свидетельствуют обещанные «подарки»: 54 легковых автомобиля, 90 смартфонов, а также 1100 тыс. грн деньгами. Многократно объявлялись, например, мини-акции «как можно быстрее», когда участникам предлагалось посоревноваться в скорости отправки серии из 3 или 5 SMS с определённым словом в течение оговоренного периода. При этом каждый мог отправить неограниченное количество таких серий, а победителю полагалось денежное вознаграждение. Акция в целом характеризуется грубыми нарушениями Закона Украины «О защите прав потребителей», а также Кодекса Мобильного маркетинга, разработанного Украинской ассоциацией директ-маркетинга, подписанного 30 предприятиями и всеми операторами мобильной связи страны. Хочется надеяться, что акция получит должную оценку Государственной инспекции Украины по вопросам защиты прав потребителей, Антимонопольного комитета и других органов. Как известно, азартные игры относятся к услугам, опасным для морали и здоровья их потребителей. Они часто вызывают у них тяжёлое психическое заболевание в виде игровой зависимости. Проведение подобных акций с использованием Мобильного маркетинга должно быть строго запрещено для всех субъектов хозяйствования, а для операторов мобильной связи – в первую очередь.

Сергей Мавроди (в некоторых публикациях – Сергей Мавродий) в октябре 1992 г. основал крупную финансовую пирамиду АООТ «МММ» в Москве. Она функционировала 5 лет. Деятельность пирамиды сопровождалась изощрённой рекламой и PR-компаниями с привлечением известных зарубежных актёров. Рекламные ролики транслировались по всем каналам телевидения. АООТ «МММ» проявляла и социально направленные инициативы. Так, в 1992 г. несколько раз на день для всех пассажиров организовывался бесплатный проезд в Московском метрополитене. Количество вкладчиков составляло, по различным оценкам, от 10 до 15 миллионов человек. В результате банкротства пирамиды большинству из них был причинен огромный материальный и моральный ущерб. Несколько десятков покончили жизнь самоубийством. Основатель пирамиды Сергей Мавроди в 2007 г. был приговорен к 4,5 годам лишения свободы. Отбыв тюремное заключение, он в январе 2011 г. создал виртуальную финансовую пирамиду «МММ 2011». В её деятельность было вовлечено уже около 35 миллионов человек из России, Украины, Беларуси. Проект просуществовал около полутора лет. В середине 2012 г. против С. Мавроди возбуждено уголовное дело по факту покушения на мошенничество. Пользуясь недостатками действующего законодательства, Сергей Мавроди создал и ещё несколько виртуальных финансовых пирамид, вкладчикам которых также был причинён огромный материальный и моральный ущерб [11].

В 1994 г. в Украине была разоблачена финансовая пирамида «Кий-Траст», а её основатель, присвоивший 3 млн долл., четыре года скрывался от следственных органов. К сожалению, Верховная Рада, согласно сообщению на её сайте, с большим опозданием, только в ноябре 2013 г., приняла за основу проект закона № 2700 «О запрете финансовых пирамид в Украине». Закон во втором чтении до сих пор не принят.

В корыстных целях использует бизнес недостатки законодательства о рекламе. Например, с 1 января 2009 г. в соответствии с п. 2 статьи 22 Закона Украины «О рекламе» запрещена реклама алкогольных напитков на радио и телевидении с 6 до 23 часов. Но в п. 4 говорится, что разрешается спонсорство теле-, радиопередач, театрально-концертных, спортивных и других мероприятий с использованием знаков для товаров и услуг, под которыми выпускаются алкогольные напитки [1]. Поэтому практически все популярные развлекательные и спортивные передачи с целью рекламы алкогольной продукции спонсируют её производители. Кроме того, поскольку не установлена строгая ответственность за нарушение п. 2 статьи 22 этого закона, то она часто нарушается. В законе не отмечено, что к алкогольной продукции относятся пиво и другие слабоалкогольные напитки, хотя они являются причиной быстрого заболевания алкоголизмом в самой тяжёлой форме. Пользуясь этим, производители слабоалкогольных напитков, рекламируют свою продукцию без всяких ограничений и зарабатывают огромную прибыль на преступном растлении, прежде всего, молодёжи. Только после внесения изменения 18.03.2008 г. в статью 22, которым было запрещено в рекламе алкогольных напитков, табачных изделий, пива и/или напитков, которые изготавливаются на его основе, использовать изображение популярных лиц, прекратилось активное участие в рекламе знаменитых боксёров, футболистов, эстрадных актёров. Это убедительно доказывает ведущую роль государственного управления. Особенно изощрённо рекламируется пиво «Черниговское». До запрета 2008 г. в рекламе активно участвовали отечественные спортсмены с мировым именем. Далее пиво рекламировалось как официальное пиво чемпионата мира по футболу FIFA 2010 г., а также Украинского футбола. На такую рекламу, прежде всего, бурно реагируют дети и молодёжь. Рекламодатели заботятся только о своей прибыли от такой рекламы. Обществу же от такой социально безответственной рекламы причиняется огромный, невосполнимый материальный и моральный ущерб. К сожалению, никто оценкой его не занимается, а виновники этого ущерба ответственности за него не несут. Вся ответственность ложится на жертв подобной рекламы, быстро получающих тяжелейшую алкогольную зависимость, членов их семей, а также общества в целом. Тем более, что трудно установить, с разрекламированным пивом какого производителя начался путь конкретного молодого человека к алкоголизму.

Стимулирует рост потребления пива и то, что в нашей стране пиво очень дешёвое даже по сравнению не только с промышленно развитыми странами. Например, в Туркменистане цена пива примерно в три раза выше. Как известно, увеличение акцизного сбора приведёт к повышению цены и снижению потребления пива.

В октябре 2013 г. в Верховной Раде возник скандал вокруг целебных напитков «Цілющий» компании «Олимпис», которая его производила на Золотоношском ликероводочном заводе «Златогор». Напиток «Цілющий» с содержанием 35% алкоголя был представлен как диетическая добавка. Поэтому он был освобожден от акцизного сбора, которым облагаются спиртные напитки, и продавался без рецептов в аптеках, супермаркетах, магазинах и даже в киосках с прессы, в том числе детям. Напиток интенсивно и изощренно рекламировался безо всяких ограничений на телевидении мужчиной и женщиной. Вот текст рекламы: «Прекрасная новость! Группой ученых и заводом «Златогор» разработан

новый натуральный растительный напиток – «Цілющий». Он укрепляет организм и поднимает настроение. Ищите «Цілющий» в аптеках, специализированных отделах супермаркетов и магазинов. Твое здоровье! – говорит мужчина женщине, и они чокаются бокалами с напитком. «Цілющий» силы возвращает и настроение поднимает!».

Видимо, прибыль компании «Олимпис» и ликеро-водочного завода «Златогор» от производства этого напитка быстро росла благодаря социально безответственной рекламе. А она причиняла огромный, невосполнимый материальный и моральный ущерб обществу. По заказу Инспекции по защите прав потребителей в Ивано-Франковской области состав напитка «Цілющий» проанализировали в подразделении Госпотребстандарта «Львов-стандартметрологии». Там установили, что этот продукт нельзя назвать напитком для диетического потребления. Более того, в исследуемых образцах нашли превышение, по сравнению с «анонсированной» на этикетке, дозы содержания токсичных органических соединений – альдегидов. Было подчеркнуто, что они могут спровоцировать отравление, навредить печени и органам пищеварения [12]. Только после этого была прекращена реклама и продажа этого напитка в качестве диетической добавки. Но ничего не сообщалось о наказании виновников этой аферы.

В декабре 2013 г. появилась информация о том, что в Варне (Болгария) по результатам дегустационного конкурса «Golden Brands of Europe», учрежденного в 2004 г. при поддержке Еврокомиссии и бельгийского экспертного бюро «Европейские сертификаты», в категории «Лучший экологический продукт» 2013 года звание «Golden Brand of Europe» получили настойки торговой марки «Цілющий». Это событие рекламировалось уже как прорыв настоек торговой марки «Цілющий» на европейский рынок [13]. Но при этом ничего не говорилось о том, проверялись ли целебные свойства настоек.

По данным Всемирной организации здравоохранения, Украина занимает третье место среди 50 европейских стран по смертности от алкоголя, а также первые места в мире по уровню детского алкоголизма. Рекламу алкогольной продукции всех видов, как явную, так и скрытую необходимо срочно запретить. Запрет должен распространиться на Интернет и мобильную связь. Производители пива и другой алкогольной продукции без больших финансовых затрат выкладывают в Интернете все свои рекламные «достижения». Там потребители смотрят ролики с участием ведущих отечественных спортсменов и других популярных лиц, снятые до запрета 2008 г. Это позволяет производителям алкогольной продукции обойти и этот запрет.

Проведенное исследование состояния социальной ответственности субъектов хозяйствования в Украине, России и ведущих капиталистических странах в условиях экономического кризиса позволило сделать следующие **выводы**. Развитие маркетинга существенно опережает рост его социальной ответственности. В любой стране с рыночной экономикой становление высокой социальной ответственности предприятий, включая их СОМ и рекламную деятельность, можно обеспечить только на основе надлежащего государственного регулирования экономики. Оно предполагает: разделение власти и бизнеса; искоренение коррупции; наличие качественно разработанных законов и нормативных актов, обеспечивающих приоритетную ориентацию предпринимательства на СОМ;

разработку эффективных механизмов их реализации на основе строгой ответственности, включая уголовную.

В странах, экономические системы которых не обеспечивают надлежащий уровень государственного регулирования социальной ответственности, население обречено на эксплуатацию социально безответственными субъектами хозяйствования, моральную и физическую деградацию и даже вымирание. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України «Про рекламу» // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 137-138 (зі змінами та доповненнями). – С. 6 – 7.
2. **Макконелл К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2-х т. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю / Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
3. **Котлер Ф.** Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 816 с.
4. **Ламбен Ж.-Ж.** Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.
5. **Маркетинг** : підручник / В. Руделиус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін. ; ред.-упор. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. – 2-ге вид. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. – 648 с.
6. **Орлов П. А.** Проблемы социальной ответственности субъектов хозяйствования и их рекламной деятельности / П. А. Орлов // Економіка розвитку. – 2014. – № 1 (69). – С. 109 – 115 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ed.kisue.edu.ua/ER/knt/eu141_69/e141orl.pdf
7. **Ермолова Н.** Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+ / Н. Ермолова. – М. : Альпина Паблшер, 2013. – 357 с.
8. Эхо скандала: ставку Libor будут считать не в Лондоне, а в Нью-Йорке [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.euronews.com/2013/07/09/rate-for-the-job-nyse-euronext-to-take-over-scandal-hit-libor/>
9. Победное SMS от МТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.promo.mts.com.ua/index.php?lang=RU>
10. Индекс восприятия коррупции 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.transparency.org/cpi2013/results>
11. Финансовые проекты Сергея Мавроди [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2013/06/05/mavrodi-anons.html>
12. О чем молчит реклама: почему «Цілющий» не может исцелять [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tvplus.dn.ua/pg/news/87/full/id=11420>
13. Европейское золото едет в Украину [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gigamir.net/money/economics/pub478655>
14. Черкасские наркодилеры торговали через интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://podrobnosti.ua/criminal/2011/11/27/806224.html>
15. **Голландс С.** Эксперты: каждые девять из десяти товаров в Интернете – подделка / С. Голландс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aif.ua/money/company/965138>

REFERENCES

- “Cherkasskie narkodilery torgovali cherez internet” [Cherkassy drug dealers traded via the Internet]. <http://podrobnosti.ua/criminal/2011/11/27/806224.html>
- Ermolova, N. *Prodvizhenie biznesa v sotsialnykh setiakh Facebook, Twitter, Google+* [Promoting your business on the social networks Facebook, Twitter, Google+]. Moscow: Alpina Pablisher, 2013.
- “Ekho skandala: stavku Libor budut schitat ne v Londone, a v Niu-Yorke” [Echo scandal: Libor rate will not be considered in London and in New York]. <http://ru.euronews.com/2013/07/09/rate-for-the-job-nyse-euronext-to-take-over-scandal-hit-libor/>

“Evropeyskoe zoloto edet v Ukrainu” [European gold goes to Ukraine]. <http://gigamir.net/money/economics/pub478655>

“Finansovye proekty Sergeia Mavrodi” [Financial projects Sergei Mavrodi]. <http://www.rg.ru/2013/06/05/mavrodi-anons.html>

Gollands, S. “Eksperty: kazhdye deviat iz desiati tovarov v Internete – poddelka” [Experts: Nine of every ten products on the Internet – a fake]. <http://www.aif.ua/money/company/96513>

“Indeks vospriiatii korruptsii 2013” [Corruption Perceptions Index 2013]. <http://www.transparency.org/cpi2013/results>

Kotler, F., and Keller, K. L. *Marketig menedzhment* [Marketing management]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Lamben, Zh.-Zh. *Menedzhment, orientirovanny na rynek* [Management, market-oriented]. St. Petersburg: Piter, 2004.

[Legal Act of Ukraine] (1996).

Makdonell, K. R., and Briu, S. L. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moscow: Respublika, 1992.

“O chem molchit reklama: pochemu «Tsiliushchiy» ne mozhet istseliat” [What is silent advertising: why “Tsilyuschy” can not heal]. <http://tvplus.dn.ua/pg/news/87/full/id=11420>

Orlov, P. A. “Problemy sotsialnoy otvetstvennosti subyektov khoziaistvovaniia i ikh reklamnoi deiatelnosti” [Social responsibility of business entities and their promotional activities]. http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu141_69/e141orl.pdf

“Pobednoe SMS ot MTS” [Victorious SMS from MTS]. <http://www.promo.mts.com.ua/index.php?lang=RU>

Rudelius, V., Azarian, O. M., and Babenko, N. O. *Marketing* [Marketing]. Kyiv: Konsortsiium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini, 2008.

УДК 336.1(075.8)

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В ІНТЕРНЕТ-СЕРЕДОВИЩІ

© 2014 ЖАРЬСКА І. О., ЗІНЬКОВСЬКА Д. В.

УДК 336.1(075.8)

Жарська І. О., Зіньковська Д. В. Особливості дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі

Метою статті є вдосконалення методичних основ дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі. У статті розглядаються і систематизуються підходи різних авторів щодо сутності поняття «освітня послуга», а також пропонується його узагальнене визначення. Проведено систематизацію підходів до класифікації потреб споживачів і запропоновано класифікацію потреб споживачів освітніх послуг, яка включає дві категорії – основні та допоміжні потреби. Запропоновано план дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі, який включає два етапи, а також показано найбільш ефективні інструменти для проведення цього дослідження. Обґрунтована необхідність застосування не тільки традиційних інструментів реклами для просування вищого навчального закладу, а й Public relations. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка універсального плану дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі з урахуванням всіх особливостей даного напрямку і використання його для підвищення ефективності маркетингової діяльності вищого навчального закладу.

Ключові слова: освітня послуга, потреба, поведінка споживачів, маркетингові дослідження, статистичний аналіз, Інтернет-середовище.

Рис.: 11. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 34.

Жарська Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: terana11@mail.ru

Зіньковська Дар'я Володимирівна – аспірантка, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: dasha.zinkowskaya@yandex.com

УДК 336.1(075.8)

Жарская И. А., Зиньковская Д. В. Особенности исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде

Целью статьи является усовершенствование методических основ исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде. В статье рассматриваются и систематизируются подходы различных авторов относительно сущности понятия «образовательная услуга», а также предлагается его обобщенное определение. Проведена систематизация подходов к классификации потребностей потребителей, а также предложена классификация потребностей потребителей образовательных услуг, которая включает две категории – основные и вспомогательные потребности. Предложен план исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде, который включает два этапа, а также показаны наиболее эффективные инструменты для проведения такого исследования. Обоснована необходимость применения не только традиционных инструментов рекламы для продвижения высшего учебного заведения, но и Public relations. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка универсального плана исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде с учётом всех особенностей данного направления и использование его для повышения эффективности маркетинговой деятельности высшего учебного заведения.

Ключевые слова: образовательная услуга, потребность, поведение потребителей, маркетинговые исследования, статистический анализ, Интернет-среда.

Рис.: 11. **Табл.:** 2. **Библ.:** 34.

Жарская Ирина Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: terana11@mail.ru

Зиньковская Дарья Владимировна – аспирантка, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: dasha.zinkowskaya@yandex.com

UDC 336.1(075.8)

Zharska Iryna O., Zinkovska Darya V. Features of the Study of Educational Services Consumers Behavior in the Internet Environment

The article aims at the improvement of methodical bases of consumer behavior research of educational services in the Internet environment. This article discusses and systematizes approaches of different authors about the nature of the concept of "educational services", as well as its proposed generic definition. The approach to the classification of the needs of consumers, as well as a classification of the needs of consumers of educational services was systematized, which includes two categories – major and minor requirements. A plan of studies of the behavior of consumers of educational services in the Internet environment was proposed, which includes two phases, as well as shows the most effective tools for conducting such a study. The necessity to use not only the traditional tools of advertising to promote the higher education institution, but also Public relations was grounded. The prospect of further research in this direction is the development of a universal study plan of the consumers' behavior of educational services in the Internet environment with all the features of this area and uses it to improve the effectiveness of marketing activities of higher education.

Key words: educational service, need, consumer behavior, marketing research, statistical analysis, Internet environment.

Pic.: 11. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 34.

Zharska Iryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of marketing, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenskaya, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: terana11@mail.ru

Zinkovska Darya V. – Postgraduate Student, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenskaya, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: dasha.zinkowskaya@yandex.com

“Evropeyskoe zoloto edet v Ukrainu” [European gold goes to Ukraine]. <http://gigamir.net/money/economics/pub478655>

“Finansovye proekty Sergeia Mavrodi” [Financial projects Sergei Mavrodi]. <http://www.rg.ru/2013/06/05/mavrodi-anons.html>

Gollands, S. “Eksperty: kazhdye deviat iz desiati tovarov v Internete – poddelka” [Experts: Nine of every ten products on the Internet – a fake]. <http://www.aif.ua/money/company/96513>

“Indeks vospriiatii korruptsii 2013” [Corruption Perceptions Index 2013]. <http://www.transparency.org/cpi2013/results>

Kotler, F., and Keller, K. L. *Marketig menedzhment* [Marketing management]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Lamben, Zh.-Zh. *Menedzhment, orientirovanny na rynek* [Management, market-oriented]. St. Petersburg: Piter, 2004.

[Legal Act of Ukraine] (1996).

Makkonell, K. R., and Briu, S. L. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moscow: Respublika, 1992.

“O chem molchit reklama: pochemu «Tsiliushchiy» ne mozhet istseliat” [What is silent advertising: why “Tsilyuschy” can not heal]. <http://tvplus.dn.ua/pg/news/87/full/id=11420>

Orlov, P. A. “Problemy sotsialnoy otvetstvennosti subyektov khoziaistvovaniia i ikh reklamnoi deiatelnosti” [Social responsibility of business entities and their promotional activities]. http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu141_69/e141orl.pdf

“Pobednoe SMS ot MTS” [Victorious SMS from MTS]. <http://www.promo.mts.com.ua/index.php?lang=RU>

Rudelius, V., Azarian, O. M., and Babenko, N. O. *Marketing* [Marketing]. Kyiv: Konsortsium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini, 2008.

УДК 336.1(075.8)

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В ІНТЕРНЕТ-СЕРЕДОВИЩІ

© 2014 ЖАРСЬКА І. О., ЗІНЬКОВСЬКА Д. В.

УДК 336.1(075.8)

Жарська І. О., Зінковська Д. В. Особливості дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі

Метою статті є вдосконалення методичних основ дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі. У статті розглядаються і систематизуються підходи різних авторів щодо сутності поняття «освітня послуга», а також пропонується його узагальнене визначення. Проведено систематизацію підходів до класифікації потреб споживачів і запропоновано класифікацію потреб споживачів освітніх послуг, яка включає дві категорії – основні та допоміжні потреби. Запропоновано план дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі, який включає два етапи, а також показано найбільш ефективні інструменти для проведення цього дослідження. Обґрунтована необхідність застосування не тільки традиційних інструментів реклами для просування вищого навчального закладу, а й Public relations. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка універсального плану дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі з урахуванням всіх особливостей даного напрямку і використання його для підвищення ефективності маркетингової діяльності вищого навчального закладу.

Ключові слова: освітня послуга, потреба, поведінка споживачів, маркетингові дослідження, статистичний аналіз, Інтернет-середовище.

Рис.: 11. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 34.

Жарська Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: terana11@mail.ru

Зінковська Дар'я Володимирівна – аспірантка, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: dasha.zinkowskaya@yandex.com

УДК 336.1(075.8)

Жарская И. А., Зинковская Д. В. Особенности исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде

Целью статьи является усовершенствование методических основ исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде. В статье рассматриваются и систематизируются подходы различных авторов относительно сущности понятия «образовательная услуга», а также предлагается его обобщенное определение. Проведена систематизация подходов к классификации потребностей потребителей, а также предложена классификация потребностей потребителей образовательных услуг, которая включает две категории – основные и вспомогательные потребности. Предложен план исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде, который включает два этапа, а также показаны наиболее эффективные инструменты для проведения такого исследования. Обоснована необходимость применения не только традиционных инструментов рекламы для продвижения высшего учебного заведения, но и Public relations. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка универсального плана исследования поведения потребителей образовательных услуг в Интернет-среде с учётом всех особенностей данного направления и использование его для повышения эффективности маркетинговой деятельности высшего учебного заведения.

Ключевые слова: образовательная услуга, потребность, поведение потребителей, маркетинговые исследования, статистический анализ, Интернет-среда.

Рис.: 11. **Табл.:** 2. **Библ.:** 34.

Жарская Ирина Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: terana11@mail.ru

Зинковская Дарья Владимировна – аспирантка, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: dasha.zinkowskaya@yandex.com

UDC 336.1(075.8)

Zharska Iryna O., Zinkovska Darya V. Features of the Study of Educational Services Consumers Behavior in the Internet Environment

The article aims at the improvement of methodical bases of consumer behavior research of educational services in the Internet environment. This article discusses and systematizes approaches of different authors about the nature of the concept of "educational services", as well as its proposed generic definition. The approach to the classification of the needs of consumers, as well as a classification of the needs of consumers of educational services was systematized, which includes two categories – major and minor requirements. A plan of studies of the behavior of consumers of educational services in the Internet environment was proposed, which includes two phases, as well as shows the most effective tools for conducting such a study. The necessity to use not only the traditional tools of advertising to promote the higher education institution, but also Public relations was grounded. The prospect of further research in this direction is the development of a universal study plan of the consumers' behavior of educational services in the Internet environment with all the features of this area and uses it to improve the effectiveness of marketing activities of higher education.

Key words: educational service, need, consumer behavior, marketing research, statistical analysis, Internet environment.

Pic.: 11. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 34.

Zharska Iryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of marketing, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenskaya, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: terana11@mail.ru

Zinkovska Darya V. – Postgraduate Student, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenskaya, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: dasha.zinkowskaya@yandex.com

Сьогодні для світової економіки характерна глобалізація та підвищення конкуренції, що обумовлює зростання ролі освітньої галузі. Знання стають основною конкурентною перевагою людини, а вищі навчальні заклади перетворюються на заклади, що формують людський капітал країни. Високий рівень затребуваності освітніх закладів привів до швидкого збільшення їх кількості в Україні, а зменшення кількості населення викликало і підвищення конкуренції між ними за потенційних споживачів освітніх послуг.

В цих умовах для забезпечення стабільної кількості абітурієнтів кожен навчальний заклад повинен постійно підвищувати конкурентоспроможність своїх послуг. Відповідно актуальними є питання чіткого визначення потреб споживачів у освітніх послугах з метою розробки маркетингової стратегії навчального закладу в кожному цільовому сегменті.

Особливості маркетингу у сфері освітніх послуг розглядаються в роботах таких вчених, як Ванькіна І. В. [3], Ко-

люжнова Н. Я. [12], Петрова А. А. [15], Стрижов А. М. [19], Шарихман'ян І. К. [22], Щетинін В. П. [23], Якобсон А. Я. [12]. Ними пропонуються визначення освітніх послуг та їх специфічні риси, а також обґрунтовується необхідність використання маркетингу в освітній сфері та визначається його специфіка.

Більшість вчених обґрунтовує необхідність використання маркетингу для успішного функціонування освітніх закладів, проте конкретні стратегії не пропонуються. Також незначну увагу приділено маркетинговим дослідженням, а саме: дослідженню поведінки споживачів освітніх послуг.

Метою статті є вдосконалення методичних основ дослідження поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі.

Для того, щоб чітко визначити особливості маркетингу освітніх послуг, перш за все, необхідно охарактеризувати поняття «освітня послуга». У табл. 1 наведено визначення, запропоновані різними українськими та закордонними вченими.

Таблиця 1

Визначення поняття «освітня послуга» різними авторами

| Автор / робота | Визначення освітньої послуги |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 |
| Беккер Г. [1] | Знання, отримані в процесі навчання, що представляють собою капітал, який використовується його власником протягом усього працездатного життя |
| Валієв Ш. З. [2] | Цілеспрямований, організований навчальним закладом творчий процес передачі та накопичення певної суми знань, вмінь і компетенцій в рамках окремої освітньої програми (спеціальності) споживачеві, що перетворює самого споживача |
| Ванькіна І. В. [3] | Цілеспрямований процес виховання і навчання в інтересах людини, суспільства, держави, що супроводжується констатацією досягнення громадянином встановлених державою освітніх рівнів |
| Головчанська Є. Є. [4] | Сукупність об'єктів і суб'єктів ринку, діяльність яких націлена на формування інтелектуального капіталу |
| Данилова Т. В. [5] | Сукупність результатів освітнього процесу і супутніх йому допоміжних процесів, представлена вищим освітнім закладом на ринку освітніх послуг і безпосередньо спрямована на задоволення встановлених і передбачуваних освітніх потреб конкретного споживача |
| Джапарова Р. [6] | Передача системних знань і прищеплення перевіреного досвідом практичних навичок до певного виду заняття шляхом безпосередньої комунікації з учнем |
| Зайчикова С. А. [8] | Система знань, умінь і навичок, які використовуються з метою задоволення потреб індивіда, суспільства і держави і спрямовані на прирощення людського капіталу |
| Запесоцький А. С. [9] | Демонстрація здібностей викладача протягом певного часу. Послуга може бути представлена як дія, здійснювана певним фізичним або юридичним суб'єктом щодо іншого суб'єкта – фізичної та (або) юридичної особи |
| Зіннуров У. Г. [10] | Обсяг навчальної та наукової інформації як сума знань загальноосвітнього та спеціального характеру та практичні навички, що передаються особистості за певною програмою |
| Зотов В. М. [11] | Обсяг навчальної та наукової інформації, переданої громадянину у вигляді суми знань громадського та спеціального характеру, а також практичних навичок, переданих громадянину за певною програмою |
| Колюжнова Н. Я., Якобсон А. Я. [12] | 1. Навчально-педагогічна діяльність. 2. Надання освітнім закладом можливості отримання освіти, що підвищує вартість робочої сили споживача і поліпшує його конкурентоспроможність на ринку праці. 3. Система знань, інформації, умінь і навичок, які використовуються з метою задоволення різноманітних освітніх потреб особистості, суспільства, держави. 4. В окремому випадку підготовка фахівця певної кваліфікації для організації-споживача. |
| Лукашенко М. А. [13] | Сукупність доцільної діяльності, що задовольняє потреби суб'єкта в освіті, і проміжних освітніх продуктів у формі речей, що супроводжують таку діяльність |
| Панкрухин А. П. [14] | Комплекс таких послуг, які безпосередньо пов'язані з реалізацією головних цілей освіти, здійсненням її місії |
| Петрова І. Л. [15] | Пропонований на певних умовах вид освітньої діяльності, у процесі якої задовольняється потреба в отриманні студентом вищої професійної освіти і кваліфікації за обраною спеціальністю |

| 1 | 2 |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Попов Є. Н. [16] | Сукупність продуктів праці викладача |
| Романова І. Б. [17] | Трудова діяльність економічної одиниці, спрямована на задоволення потреби певного суб'єкта в освіті |
| Стрижов А. М. [18] | Цілеспрямована діяльність, яка характеризується взаємодією учасників освітнього процесу та спрямована на задоволення освітніх потреб особистості |
| Фоміна С. Ю. [19] | Фактор економічного зростання в результаті її позитивного зовнішнього ефекту, який виникає опосередковано через особистість її споживача, тобто в результаті формування людського капіталу і включення його в систему економічних і суспільних зв'язків |
| Ченцов А. О. [20] | Створюються в процесі науково-педагогічної праці, що є у свою чергу різновидом наукової праці. Результат науково-педагогічної праці може бути названий освітнім продуктом |
| Шаріхманьян І. К. [21] | Надання можливості отримання освіти, що підвищує вартість робочої сили споживача цієї послуги і поліпшує його конкурентоспроможність на ринку праці |
| Щетинін В. П. [22] | Система знань, інформації, умінь і навичок, які використовуються з метою задоволення багатоліких потреб людини, суспільства і держави |

Видно, що автори пропонують досить різні визначення освітньої послуги, які можна розділити на три основні групи:

- ✦ автори, які визначають освітню послугу як систематичну передачу знань;
- ✦ автори, які визначають освітню послугу як діяльність по формуванню людського капіталу;
- ✦ автори, які визначають освітню послугу як процес задоволення потреб споживача у здобутті знань.

За результатами аналізу наведених вище підходів запропонуємо таке визначення. *Освітня послуга* – це діяль-

ність навчального закладу з формування у споживача певного обсягу знань, умінь і навичок, внаслідок взаємодії з персоналом закладу і при певних умовах взаємодії, що приводить до зростання вартості та конкурентоспроможності його для роботодавця.

Ключовим елементом теорії маркетингу і поведінки споживача є **потреба** – специфічний прояв нужди, який споживач намагається задовольнити за допомогою використання матеріальних чи духовних благ. В економічній теорії існує велика кількість підходів до класифікації потреб. Найбільш відомі з них наведено в *табл. 2*.

Таблиця 2

Підходи до класифікації потреб

| Автор / робота | Назва теорії | Види потреб |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Абрахам Маслоу [30] | Теорія ієрархічності потреб | 1) фізіологічні потреби; 2) потреба в безпеці; 3) потреба у приналежності і коханні; 4) потреба в успіху; 5) пізнавальна потреба; 6) естетична потреба; 7) потреба в самоактуалізації |
| Клейтон Пол Альдерфер [24] | «Теорія ERG» | 1) потреби існування; 2) потреби зв'язку; 3) потреби зростання |
| Джой Пол Гілфорд [26] | Факторна концепція особистості | 1) органічні потреби; 2) потреби, що відносяться до умов середовища; 3) потреби, пов'язані з роботою; 4) потреби, пов'язані з положенням індивіда; 5) соціальні потреби |
| Карен Хорні [28] | Невротичні потреби | 1) у любові та схваленні; 2) у керуючому партнері; 3) у чітких обмеженнях; 4) у владі; 5) в експлуатації інших; 6) у суспільному визнанні; 7) у захопленні собою; 8) у честюлюбстві; 9) у самодостатності і незалежності; 10) у бездоганності і незаперечності |
| Джон Кейнс [29] | Залежно від можливості насичення потреби | 1) абсолютні; 2) відносні |
| Джагдиш Шет, Брюс Ньюмен і Барбара Гросс [34] | Багатоаспектна концепція цінностей | 1) функціональні; 2) соціальні; 3) емоційні; 4) понятійні; 5) умовні |
| Борис Додонов [7] | Потреби, пов'язані з певними емоціями | 1) акизитивні; 2) альтруїстичні; 3) гедоністичні; 4) глоричні; 5) гностичні; 6) комунікативні; 7) практичні; 8) пугнічні; 9) романтичні; 10) естетичні |
| Жак Аттал і Марк Гюйом [25] | Цінності, обумовлені культурою | 1) істинні; 2) хибні |
| Вільям Макдуггал [31] | Потреби, пов'язані з інстинктами | 1) харчовий інстинкт; 2) інстинкт самозбереження; 3) стадний інстинкт; 4) інстинкт придбання; 5) інстинкт продовження роду; 6) батьківський інстинкт; 7) відраза; 8) здивування; 9) гнів; 10) збентеження; 11) інстинкт творення; 12) інстинкт натхнення |

| 1 | 2 | 3 |
|------------------------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------------|
| Генрі Мюррей [32] | Залежно від порядку задоволення | 1) первинні; 2) вторинні |
| | Залежно від способу задоволення | 1) явні; 2) приховані |
| | Залежно від форми прояву | 1) інтровертні; 2) екстравертні |
| | Залежно від рівня прояву | 1) егоцентричні; 2) соціоцентричні |
| Лоуренс Аббот [23] | Залежно від джерела виникнення потреби | 1) вроджені; 2) набуті (або похідні) |
| Гері Хемел і Коїмбатур Крішнарао Прахалад [27] | Залежно від вираженості потреб | 1) виражені; 2) невиражені |
| Мільтон Рокіч [33] | Шкала цінностей | 1) термінальні; 2) інструментальні |

На основі наведених вище підходів побудуємо *класифікацію потреб споживачів освітніх послуг* (рис. 1). Нами пропонується розділити потреби на:

1. *Основні* – потреби, які в першу чергу прагне задовольнити споживач освітніх послуг при вступі до вищого навчального закладу (ВНЗ):

- ✦ потреба у знаннях (після закінчення школи ця потреба продовжує існувати і розвиватися);
- ✦ потреба у самореалізації (навчальний процес пропонує багато шляхів для самореалізації в практичній і науковій діяльності);
- ✦ потреба в успіху (отримані знання можуть слугувати основою для подальшого розвитку і успішного кар'єрного зростання).

2. *Допоміжні* – потреби, які задовольняються під час навчального процесу, але не є першочерговими для вступників до ВНЗ:

- ✦ потреба у приналежності (зокрема, належати до такої соціальної групи як «студенти»);
- ✦ потреба у зв'язку (потреба у зв'язку із іншими членами соціальної групи, наприклад, участь у різних студентських секціях і самодіяльності);
- ✦ потреба у захопленні собою (досягнення певних успіхів у навчальному процесі є приводом для гордості за себе);

- ✦ прагнення до самостійності та незалежності (отримані знання сприятимуть подальшому кар'єрному зростанню);

- ✦ прагнення задовольнити інстинкт створення і натхнення (навчальний процес дає змогу задовольнити ці інстинкти завдяки виконанню індивідуальних завдань, підготовці наукових робіт тощо).

Для виявлення особливостей поведінки споживачів освітніх послуг в Інтернет-середовищі нами було проведено маркетингове дослідження потенційних споживачів освітніх послуг Одеського національного економічного університету (ОНЕУ) за спеціальністю «Маркетинг». Дослідження було проведено у *два етапи*:

1. Дослідження присутності в мережі Інтернет – аналіз затребуваності web-сторінки кафедри маркетингу ОНЕУ і порівняння отриманих результатів з даними про конкурентів.

2. Дослідження поведінки споживачів – письмове опитування потенційних споживачів освітніх послуг кафедри маркетингу ОНЕУ (школярів міста Одеса і Одеської області та їх батьків).

ЕТАП I. Аналіз присутності в мережі Інтернет

Мета: дослідження інтересу споживачів до сторінки кафедри маркетингу ОНЕУ та її конкурентоспроможності в порівнянні зі сторінками інших ВНЗ.

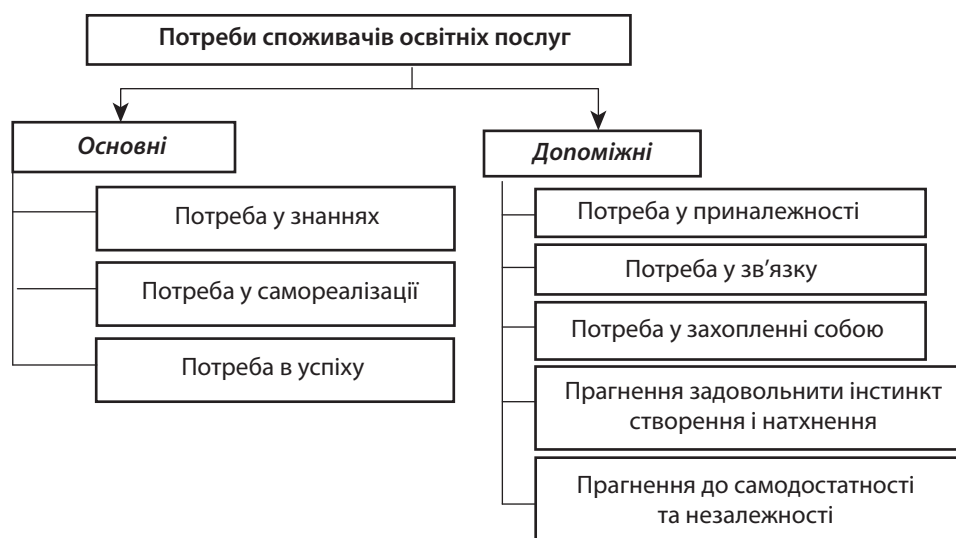


Рис. 1. Класифікація потреб споживачів освітніх послуг

Інструменти: аналітичні інструменти для перегляду статистики запитів у пошукових системах Yandex (Yandex WordStat) і Google (Google trends).

1) За допомогою інструменту Yandex WordStat проаналізовано найбільш популярні запити за ключовими словами «кафедра маркетингу» (рис. 2). Видно, що найбільш запитуваною є кафедра маркетингу Сумського державного університету (70 запитів), на другому місці – кафедра маркетингу Донецького національного політехнічного університету (усього 7 запитів). Скоріше за все, це пов'язано із наявністю окремого сайту кафедри маркетингу Сумського державного університету, створеного на досить високому рівні.

| кафедра маркетинга | |
|----------------------------------------------------------------|-----------------|
| По словам По регионам История запросов | |
| Что искали со словами «кафедра маркетинга» – 221 показ в месяц | |
| Статистика по словам | Показов в месяц |
| кафедра маркетингу | 221 |
| кафедра маркетинга сумду | 49 |
| кафедра маркетинга сумгу | 14 |
| кафедра менеджмента +и маркетинга | 7 |
| кафедра маркетинга доннту | 7 |
| мгу кафедра маркетинга | 1 |

Рис. 2 Результати запитів за пошуковими словами «кафедра маркетингу» в Україні

2) Проаналізовано web-сторінки ВНЗ, в яких є спеціальність «Маркетинг». Для дослідження були обрані ВНЗ, до яких було подано найбільшу кількість заяв у 2013 р. на цю спеціальність (рис. 3). З рисунку видно, що найбільшу кількість заяв було подано до Одеської національної академії харчових технологій (ОНАХТ), на другому місці – Одеський національний економічний університет (ОНЕУ), на третьому – Одеська державна академія будівництва і архітектури (ОДАБА), на четвертому – Одеський національний політехнічний університет (ОНПУ).

За допомогою Google trends та Yandex Wordstat проаналізуємо тенденції до пошуку в мережі Інтернет ВНЗ за назвою (рис. 4), а також пошукові запити сайтів саме цих ВНЗ (рис. 5).

З даних рис. 4, 5 видно, що найбільш запитуваним є сайт ОНПУ, а найменш запитуваним – ОНЕУ (за даними Google trends і Yandex Wordstat).

ЕТАП II. Дослідження поведінки потенційних споживачів

Мета: дослідження когнітивної частини поведінкової реакції потенційних споживачів для визначення конкурентного положення кафедри маркетингу ОНЕУ.



Рис. 3. Кількість заяв, поданих на спеціальність «Маркетинг» у м. Одеса у 2013 р.

Інструменти: письмове опитування потенційних абітурієнтів (46 респондентів) та їх батьків (45 респондентів).

1) *Визначення рівня обізнаності щодо ВНЗ* за допомогою відкритого питання «Вкажіть 3 найкращих ВНЗ Одеси, на Вашу думку» (рис. 6).

2) *Визначення пріоритетної відомості ВНЗ.*

Пріоритетна відомість ВНЗ передбачає підрахування кількості тих ВНЗ, які при відповіді на питання «Вкажіть 3 найкращих ВНЗ Одеси, на Вашу думку» респонденти назвали в першу чергу (рис. 7).

З рис. 6, 7 видно, що як серед абітурієнтів, так і серед їх батьків найбільшу пріоритетну відомість має ОНЕУ. Також ОНЕУ лідирує за загальним показником обізнаності.

Виявлення обізнаності щодо сутності маркетингу.

Для цього респондентам було задане відкрите питання: «Коротко розкажіть, що Ви знаєте про маркетинг». Результати опитування наведені на рис. 8, рис. 9. Бачимо, що як абітурієнти, так і їх батьки або зовсім не знають про сутність маркетингу, або здебільшого ототожнюють його з рекламою, яка лише є однією зі складових маркетингу.

Підсумки дослідження. Отримані результати та порівняння їх із даними аналізу пошукових систем вказують на те, що батьки і школярі чули про ОНЕУ, але не були зацікавлені у більшому поглибленні своїх знань про цей ВНЗ за допомогою вивчення інформації в мережі Інтернет. Це вказує на те, що необхідно збільшувати рівень комунікацій з потенційними споживачами послуг кафедри маркетингу ОНЕУ для збільшення їх поінформованості і зацікавленості. Проте слід зазначити, що для освітніх послуг традиційна реклама є не досить ефективною. Нами було виявлено, що досить ефективними засобами комунікації в освітній сфері є Public relations.

Як експеримент кафедрою маркетингу ОНЕУ було вжито такий захід, як фестиваль-конкурс реклами. Формат проведення фестивалю – конкурс робіт учасників з ВНЗ, коледжів і шкіл України за двома напрямками: рекламні відео-ролики та друкована реклама (у т. ч. сувенірна продукція). Тематика робіт – вільна. Учасники мали можливість позмагатися за головні грошові та інші призи, які надавалися залученими спонсорами (10 компаній різноманітного профілю діяльності). Фестиваль відвідало близько 120 людей, а учасниками стали студенти міст Одеса, Суми, Біла Церква, Івано-Франківськ та ін.

Для просування цього заходу було використано велику кількість комунікативних інструментів, один з яких – просування в соціальній мережі vkontakte. Для цього було створено групу з назвою «6-7 декабря фестиваль-конкурс рекламы» (рис. 10, рис. 11). Видно, що перед фестивалем і недовгий час після його проведення відбувався ажіотаж навколо сторінки vkontakte (в день фестивалю сторінку переглянули 755 разів).

При цьому найбільш переглядаємий контент – це графічний контент (див. рис. 11). Таким чином, можна зробити висновок, що подібного роду заходи допомагають привернути увагу до організаторів (у нашому випадку – до кафедри маркетингу ОНЕУ), але для довготривалого ефекту необхідно проводити таку комунікативну політику не періодично, а постійно.

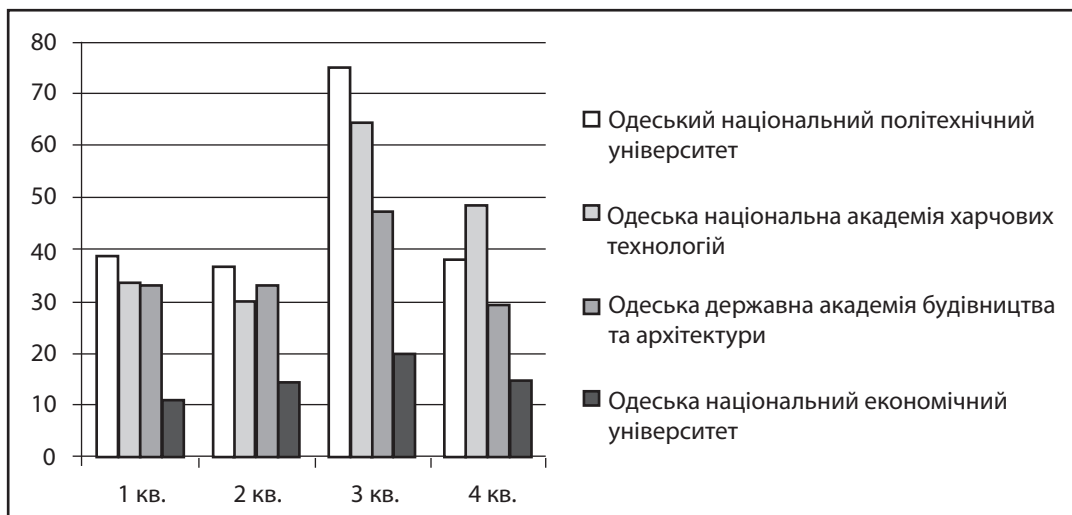


Рис. 4. Запити за ключовими словами ОНПУ, ОНЕУ, ОНАХТ, ОДАБА в пошуковій системі Google у 2013р.

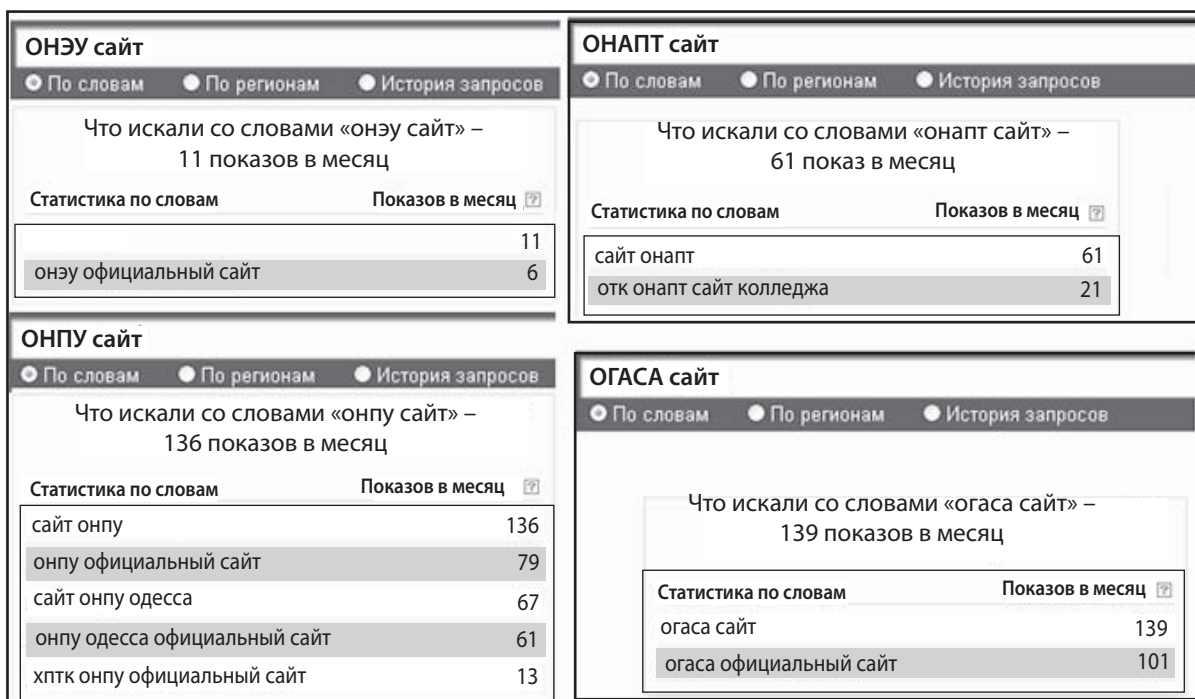


Рис. 5. Запити сайтів ОНПУ, ОНЕУ, ОНАХТ, ОДАБА за результатами Yandex Wordstat

ВИСНОВКИ

На основі аналізу наукових підходів до визначення поняття «освітня послуга» в роботі запропоновано розподіл потреб споживачів в сфері освітніх послуг на основні і допоміжні. Проведено маркетингове дослідження поведінки потенційних споживачів освітніх послуг кафедри маркетингу ОНЕУ серед абітурієнтів та їх батьків. Було виявлено, що ОНЕУ посідає перше місце як за пріоритетною відомістю, так і за загальною кількістю згадувань, проте сайт ОНЕУ не є запитуваним в мережі Інтернет. Це свідчить про те, що абітурієнти чують про ОНЕУ, але не прагнуть знайти більше інформації на сайті університету.

Також виявлено низький рівень обізнаності щодо сутності терміна «Маркетинг». Як батьки, так і абітурієнти хибно ототожують його з рекламою або з іншими його складовими. Це свідчить про необхідність підсилення комунікативної політики за допомогою не тільки традиційної реклами, а й інструментів Public relations. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Беккер Г. Человеческий капитал / Г. Беккер, Т. Шульц // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 11 – 12.
2. Валиев Ш. З. Рынок образовательных услуг: теоретические аспекты / Ш. З. Валиев, В. И. Сухочев. – Уфа: ДизайнПолиграфСервис, 2008. – 84 с.
3. Ванькина И. В. Маркетинг образования: учебное пособие / И. В. Ванькина, А. П. Егоршин, В. И. Кучеренко. – М.: Логос, 2007. – 336 с.
4. Головчанская Е. Э. Маркетинговые аспекты формирования и реализации образовательных услуг / Е. Э. Головчанская, С. Ю. Чеботкова. – Сарбрукен, Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. – 182 с.
5. Данилова Т. В. Бенчмаркинг как инструмент обеспечения конкурентоспособности образовательных услуг ВУЗа: автореф. дисс. ... канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т. В. Данилова. – Казань: Казанский национальный исследовательский технический университет им. А. Н. Туполева, 2007. – 27 с.

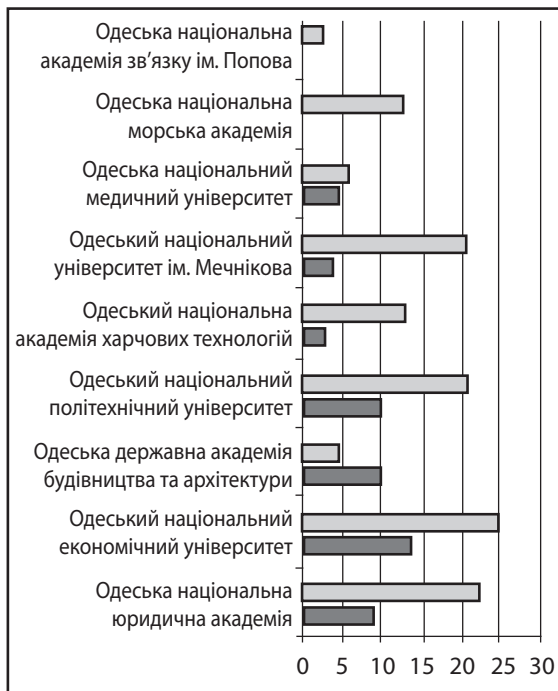


Рис. 6. Рівень обізнаності щодо ВНЗ

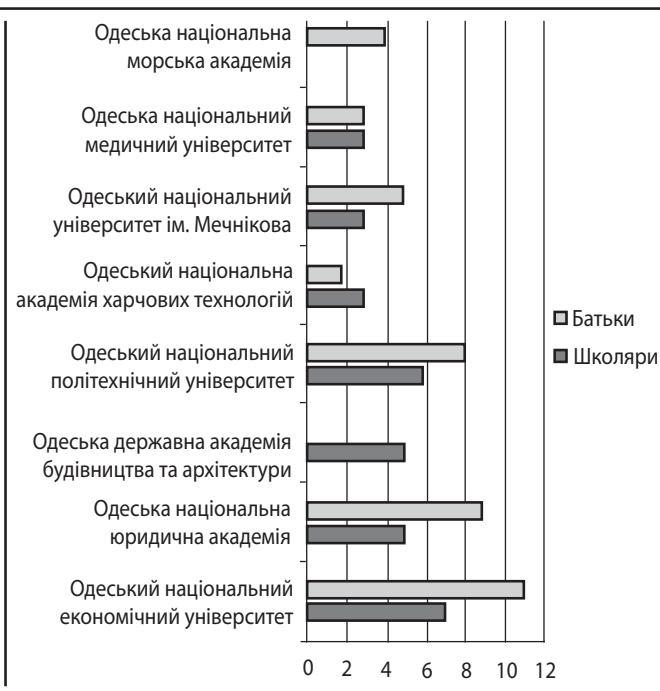


Рис. 7. Пріоритетна відомість ВНЗ

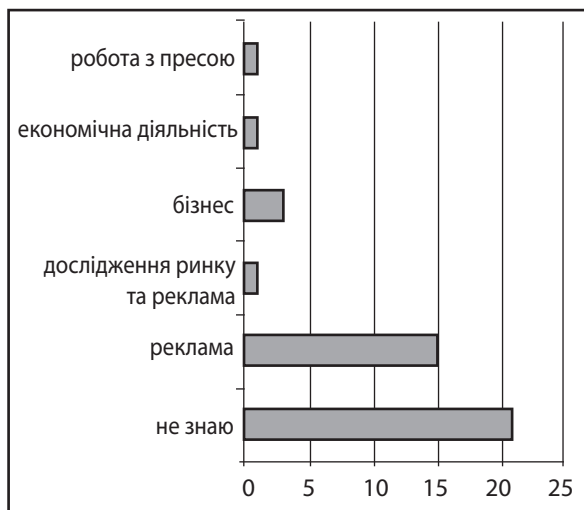


Рис. 8. Уявлення абітурієнтів про сутність поняття «маркетинг»

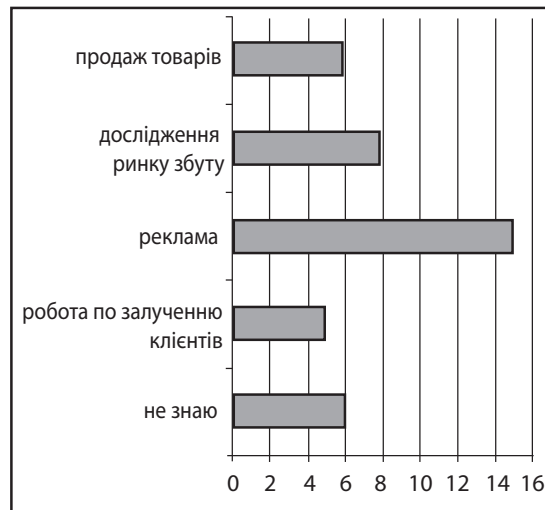


Рис. 9. Уявлення батьків про сутність поняття «маркетинг»

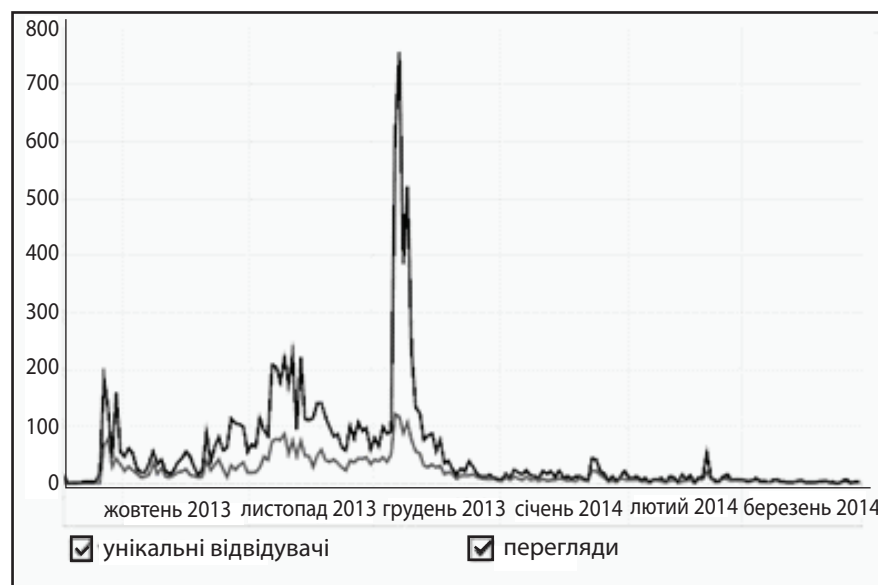


Рис. 10. Кількість відвідувачів та переглядів сторінки фестивалю

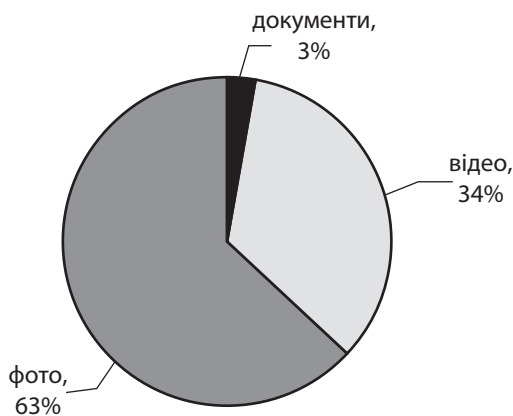


Рис. 11. Перегляди розділів сторінки фестивалю

6. Джапарова Р. Маркетинг услуг профессионально-образовательного образования / Р. Джапарова // Маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 55 – 66.

7. Додонов Б. И. Эмоция как ценность. / Б. И. Додонов. – М.: Политиздат, 1977. – 272 с.

8. Зайчикова С. А. Стратегия маркетинга высшего учебного заведения в системе открытого образования: монография / С. А. Зайчикова, И. Н. Маяцкая. – М.: Изд-во РГСУ, 2006. – 114 с.

9. Запесоцкий А. С. Образование: философия, культурология, политика / А. С. Запесоцкий. – М.: Наука, 2002. – 456 с.

10. Зиннуров У. Г. Методологические основы и методы маркетинговой деятельности в вузе: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / У. Г. Зиннуров. – СПб.: ИНЖЭКОН, 1994. – 36 с.

11. Зотов В. Н. Разработка стратегии и тактики маркетинговой деятельности вузов на рынке образовательных услуг и научно-технической продукции: автореф. дисс. ... канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. Н. Зотов. – М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 1997. – 21 с.

12. Колюжнова Н. Я. Маркетинг: общий курс / Н. Я. Колюжнова, А. Я. Якобсон. – М.: Омега-Л., 2006. – 476 с.

13. Лукашенко М. А. Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг: актуальные проблемы управления: монография / М. А. Лукашенко. – М.: Маркет ДС, 2003. – 368 с.

14. Панкрухин А. П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании / А. П. Панкрухин. – М.: Интерпракс, 1995. – 240 с.

15. Петрова А. Л. Совершенствование технологии маркетинговых исследований рынка образовательных услуг: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. Л. Петрова. – М.: Моск. гос. соц. ун-т, 2005. – 135 с.

16. Попов О. Н. Услуги образования и рынок / О. Н. Попов // Российский экономический журнал. – 1992. – № 6. – С. 18 – 19.

17. Романова И. Б. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения / И. Б. Романова. – Ульяновск: Средневолжский научный центр, 2005. – 140 с.

18. Стрижов А. М. Понятие качества образовательной услуги в условиях рыночных отношений / А. М. Стрижов // Стандарты и мониторинг в образовании. – 1999. – № 3. – С. 47 – 50.

19. Фомина С. Ю. Маркетинг образовательных услуг при подготовке специалистов в регионах России: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С. Ю. Фомина. – Волгоград: Волгогр. гос. техн. ун-т, 2008. – 27 с.

20. Ченцов А. А. О бизнесе образовательных услуг / А. А. Ченцов // Высшее образование в России. – 1999. – № 2. – С. 120 – 123.

21. Шарихманьян И. К. Маркетинг образовательных услуг – требования времени / И. К. Шарихманьян // Маркетинг. – 1992. – № 4. – С. 44 – 53.

22. Щетинин В. П. Экономика образования: учебное пособие / В. П. Щетинин, Н. А. Хроменков, Б. С. Рябушкин. – М.: Российское педагогическое агентство, 1998. – 305 с.

23. Abbott, L. (1955). *Quality and Competition*. – New York: John Wiley & Sons.

24. Alderfer, C. P. (1972). *Existence, Relatedness and Growth: Human Needs in Organizational Settings*. New York: The Free Press.

25. Attali, J. & Guillaume M. (1974). *L'anti-economique*. Paris: Presses Universitaires de France.

26. Guilford, J. P. (1959). *Personality*. New York: McGraw-Hill Book Company.

27. Hamel, G. and Prahalad, C. K. (1994). *Competing for the Future*. Boston, MA: Harvard University Press.

28. Horney, K. (1942). *Self-Analysis*. New York: W. W. Norton & Co.

29. Keynes, J. M. (1936). *Essays in Persuasion – Economic Possibilities for our Grandchildren*. London: Macmillan.

30. Maslow, E. (1943). *A Theory of Human Motivation*. *The Psychological Review*, 50, 370-396.

31. McDougall, W. (1926). *An Introduction to Social Psychology (Revised Edition)*. Boston: John W. Luce & Co.

32. Murray, H. A. (1938). *Explorations in Personality*. New York: Oxford University Press.

33. Rokeach, M. O. (1973). *The Nature of Human Values*. New York: The Free Press.

34. Sheth, J. N., Newman, B. I. & Gross, B. L. (1991). *Consumption Values and Market Choices: Theory and Applications*. Cincinnati, OH: South Western Publishing Company.

REFERENCES

Abbott, L. *Quality and Competition*. New York: John Wiley & Sons, 1955.

Alderfer, S. R. *Existence, Relatedness and Growth: Human Needs in Organizational Settings*. New York: The Free Press, 1972.

Attali, J., and Guillaume, M. *L'anti-economique*. Paris: Presses Universitaires de France, 1974.

Bekker, G., and Shults, T. "Chelovecheskiy kapital" [Human capital]. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya*, no. 11 (1993): 11-12.

Chentsov, A. A. "O biznese obrazovatelnykh uslug" [About the business of education]. *Vyshee obrazovanie v Rossii*, no. 2 (1999): 120-123.

Dzhaparova, R. "Marketing uslug professionalnogo obrazovaniia" [Marketing professional education services]. *Marketing*, no. 4 (2005): 55-66.

Dodonov, B. I. *Emotsiia kak tsennost* [Emotion as a value]. Moscow: Politizdat, 1977.

Danilova, T. V. "Benchmarking kak instrument obespecheniia konkurentosposobnosti obrazovatelnykh uslug VUza" [Benchmarking as a tool to ensure the competitiveness of the educational services of the university]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2007.

Fomina, S. Yu. "Marketing obrazovatelnykh uslug pri podgotovke spetsialistov v regionakh Rossii" [Marketing of educational services with training in the regions of Russia]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2008.

Golovchanskaia, E. E., and Chebotkova, S. Yu. *Marketingovyie aspekty formirovaniia i realizatsii obrazovatelnykh uslug* [Marketing aspects of the formation and implementation of educational services]. Sarbruken: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011.

Guilford, J. P. *Personality*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1959.

Hamel, G., and Prahalad, S. K. *Competing for the Future*. Boston, MA: Harvard University Press, 1994.

- Horney, K. *Self-Analysis*. New York: W. W. Norton & Co, 1942.
- Koliuzhnova, N. Ya., and Yakobson, A. Ya. *Marketing* [Marketing]. Moscow: Omega-L, 2006.
- Keynes, J. M. *Essays in Persuasion – Economic Possibilities for our Grandchildren*. London: Macmillan, 1936.
- Lukashenko, M. A. *Vysshee uchebnoe zavedenie na rynku obrazovatelnykh uslug: aktualnye problemy upravleniia* [Institution of higher education in the educational market: current management issues]. Moscow: Market DS, 2003.
- Maslow, E. "A Theory of Human Motivation". *The Psychological Review*, no. 50 (1943): 370-396.
- McDougall, W. *An Introduction to Social Psychology (Revised Edition)*. Boston: John W. Luce & Co, 1926.
- Murray, H. A. *Explorations in Personality*. New York: Oxford University Press., 1938.
- Pankrukhin, A. P. *Marketing obrazovatelnykh uslug v vysshem i dopolnitelnom obrazovanii* [Marketing of educational services in higher and further education]. Moscow: Interpraks, 1995.
- Popov, O. N. "Uslugi obrazovaniia i rynek" [And education services market]. *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, no. 6 (1992): 18-19.
- Petrova, A. L. "Sovershenstvovanie tekhnologii marketingovykh issledovaniy rynka obrazovatelnykh uslug" [Improving technology market research of educational services]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2005.
- Romanova, I. B. *Upravlenie konkurentosposobnosti vysshego uchebnogo zavedeniia* [Management of competitiveness of higher education]. Ulianovsk: Srednevolzhskiy nauchnyy tsentr, 2005.
- Rokeach, M. O. *The Nature of Human Values*. New York: The Free Press, 1973.
- Sharikhmanian, I. K. "Marketing obrazovatelnykh uslug – trebovaniia vremeni" [Marketing of educational services - time requirements]. *Marketing*, no. 4 (1992): 44-53.
- Shchetinin, V. P., Khromenkov, N. A., and Riabushkin, B. S. *Ekonomika obrazovaniia* [Economics of Education]. Moscow: Rossiyskoe pedagogicheskoe agentstvo, 1998.
- Strizhov, A. M. "Poniatie kachestva obrazovatelnoy uslugi v usloviakh rynochnykh otnosheniy" [Concept of quality educational services in market conditions]. *Standarty i monitoring v obrazovanii*, no. 3 (1999): 47-50.
- Sheth, J. N. and others. *Consumption Values and Market Choices: Theory and Applications* Cincinnati, OH: South Western Publishing Company, 1991.
- Valiev, Sh. Z., and Sukhochev, V. I. *Rynek obrazovatelnykh uslug: teoreticheskie aspekty* [Education market: theoretical aspects]. Ufa: DizaynPoligrafServis, 2008.
- Vankina, I. V., Egorshin, A. P., and Kucherenko, V. I. *Marketing obrazovaniia* [Marketing education]. Moscow: Logos, 2007.
- Zaychikova, S. A., and Maiatskaia, I. N. *Strategiia marketinga vysshego uchebnogo zavedeniia v sisteme otkrytogo obrazovaniia* [Marketing strategy of higher education in the system of open education]. Moscow: RGSU, 2006.
- Zapesotskiy, A. S. *Obrazovanie: filosofii, kulturologiia, politika* [Education: philosophy, culture, and politics]. Moscow: Nauka, 2002.
- Zotov, V. N. "Razrabotka strategii i taktiki marketingovoy deiatelnosti vuzov na rynke obrazovatelnykh uslug i nauchno-tekhnicheskoy produktsii" [Develop a strategy and tactics of marketing activities of universities in the education market, and scientific and technical products]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 1997.
- Zinnurov, U. G. "Metodologicheskie osnovy i metody marketingovoy deiatelnosti v vuze" [Methodological principles and methods of marketing activities at the university]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 1994.

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕХНОЛОГІЙ: П'ЯТИРІВНЕВА МОДЕЛЬ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ТОВАРУ

© 2014 ЦАРЬОВА Т. О.

УДК 621:330.133

Царьова Т. О. Оцінювання конкурентоспроможності технологій: п'ятирівнева модель технологій як товару

Метою статті є розробка моделі товару «технологія» для забезпечення ефективного управління технологією як товаром в умовах ринкової економіки. Також розроблено матрицю оцінювання конкурентоспроможності технологій на основі зазначеної моделі. Для досягнення мети в ході дослідження використовувались такі методологічні підходи та методи, як: системно-структурний підхід, що дозволив визначити склад і сутнісні зв'язки п'яти рівнів моделі технологій як товару (ідея, логічний спосіб реалізації, фізичний, організаційний та правовий способи реалізації технології); методи узагальнення, порівняння та аналогії, що дозволили проаналізувати існуючі моделі товару в маркетингу та використати досвід аналізу товару для такого об'єкта, як технологія, а також аналізу та синтезу, що уможливило розробку матриці оцінювання конкурентоспроможності технологій. Результатом роботи стала структурована п'ятирівнева модель із обґрунтуванням і зазначенням змісту кожного рівня. Дана модель розкриває особливості аналізу саме технології в контексті її використання потенційним споживачем, враховуючи всі її компоненти та особливості передавання і впровадження у виробництво. Особливості використання та впровадження включають всі складові та ситуації: від виникнення ідеї товару, як відповіді на базову потребу споживача, до правового супроводу процесу передавання такого синтетичного об'єкта, як технологія, що може складатись із об'єктів інтелектуальної власності різного змісту (промисловий зразок, патент, марка тощо). Розробка уможливує проведення більш точного та якісного оцінювання ринкової привабливості та конкурентоспроможності технологій як товару, що є актуальним з огляду на стрімкий розвиток технологічного ринку.

Ключові слова: технологія, трирівнева модель, п'ятирівнева модель, потреба, конкурентоспроможність.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Царьова Тетяна Олександрівна – асистент, кафедра промислового маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: ttsareva@ukr.net

УДК 621:330.133

Царева Т. А. Оценка конкурентоспособности технологий: пятиуровневая модель технологии как товара

Целью статьи является разработка модели товара «технология» для обеспечения эффективного управления технологией как товаром в условиях рыночной экономики. Также разработана матрица оценивания конкурентоспособности технологии на основе этой модели. Для достижения цели в ходе исследования использовались такие методологические подходы и методы, как: системно-структурный подход, который позволил определить состав и существенные связи пяти уровней модели технологии как товара (идея, логический способ реализации, физический, организационный и правовой способы реализации технологии); методы обобщения, сравнения и аналогии, которые позволили проанализировать существующие модели товара в маркетинге и использовать опыт анализа товара для такого объекта, как технология; а также анализа и синтеза, что дало возможность разработать матрицу оценивания конкурентоспособности технологии. Результатом работы стала структурированная пятиуровневая модель с обоснованием и характеристикой содержания каждого уровня. Данная модель раскрывает особенности анализа технологии в контексте ее использования потенциальным потребителем, учитывая все ее компоненты и особенности передачи и внедрения в производство. Особенности внедрения и использования включают все составляющие и ситуации: от возникновения идеи товара, как ответа на базовую потребность потребителя, до правового сопровождения процесса передачи такого синтетического объекта, как технология, которая может состоять из объектов интеллектуальной собственности разной природы (промышленный образец, патент, марка и т. п.). Разработка предоставляет возможность проведения более точного и качественного оценивания рыночной привлекательности и конкурентоспособности технологии как товара, что является актуальным с учетом стремительного развития технологического рынка.

Ключевые слова: технология, трехуровневая модель, пятиуровневая модель, потребность, конкурентоспособность.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Царева Татьяна Александровна – асистент, кафедра промышленного маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: ttsareva@ukr.net

UDC 621:330.133

Tsarova Tetiana O.

Assessment of Technology Competitiveness: a five-level model of the Technology as a Commodity

The purpose of this paper is to develop a model product "technology" for the effective control of the technology as a commodity in a market economy. Also a matrix of competitiveness estimation technology based on this model was developed. To achieve the objectives of the study such methodological approaches and methods were used, as systematic and structural approach, which allowed us to determine the composition and the essential connection between five models of technology as a commodity (an idea how to implement a logical, physical, organizational and legal ways to implement technology); methods for summarizing, comparisons and analogies, which permitted us to analyze the existing models in the product marketing and product analysis of the experience for an object such as technology; as well as analysis and synthesis, which made it possible to develop a matrix for estimation of technology competitiveness. This has led to a five-level model with structured rationale and characteristics of the content of each level. This model reveals the features of the analysis techniques in the context of its use by the potential consumer, taking into account all its components and features of the transfer and implementation into production. Features include the introduction and use of all the components and situations: from idea goods, as a response to the basic needs of consumers of legal support to the transfer of such synthetic object, such as technology, which may consist of intellectual property objects of different nature (industrial design, patent, trade mark etc.). Development provides an opportunity to perform a more precise and qualitative assessment of the market attractiveness and competitiveness of the technology as a product that is relevant to the rapid development of technology market.

Key words: technology, three-level model, the five-level model, the need for competitiveness.

Pic.: 5. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Tsarova Tetiana O. – Assistant, Department of Industrial Marketing, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: ttsareva@ukr.net

На сучасному етапі розвитку ринку все більшої актуальності набуває проблема сталого інноваційного розвитку підприємств. В умовах зміни технологічних укладів конкурентоспроможність підприємств залежить від ефективного управління інноваційною політикою, від участі в технологічному обміні, своєчасного оновлення власної технологічної бази. Якщо компанія хоче займати провідні позиції в межах національного та міжнародних ринків в майбутньому, вона має бути технологічним лідером або учасником провідної технологічної мережі. Дана мета ставить певні вимоги: учасники технологічного обміну повинні мати чітке уявлення про те, чим є технологія як об'єкт ринкового управління в умовах ринкової економіки.

Питанням сутності технології та технологічного обміну займалися Шнайдер І. Г., Вольфрам Б., Зан Е., Грабченко А. І., Крижний Г. К., Вельбой В. П., Дичковська О. В., Мокій А. І., Каракай Ю. В., Цибульов П. М., Чеботарьов В. П., Зінов В. Г., Суніні Ю., Пильнов Г., Тарасова О., Яновський А., Бретт А., Клесова С., Ліндхольм П., Квашнін А., Антоненко В. А., Хомкін К. А., Круш В. П. та ін.

Маркетингові концепції аналізу товару розроблялись у працях Котлера Ф., Голубкова Є. П., Зозульова О. В., Кардаша В. Я., Кубишиної Н. С., Барейри П.

Автори означених праць підіймають коло питань, пов'язаних із визначенням змісту технології, описом її властивостей, особливостями технологічного обміну (правові аспекти, етапи передавання та впровадження, технологічний аудит, конкурентоспроможність технології, ринкове середовище), проте ринкова сутність технології в контексті потреби споживача лишається невисвітленою, маркетингові засади аналізу технології як товару залишені поза увагою. Відповідно, відсутній інструментарій ефективного оцінювання конкурентоспроможності технології як об'єкта обміну, а наявні методи базуються на інтуїтивно складених способах оцінювання.

Завданням статті є визначення підґрунтя для формування аспектів сприйняття технології споживачем у контексті вирішення власної проблеми та розробка моделі товару «технологія» для забезпечення ефективного управління технологією як товаром в умовах ринкової економіки, а також матриці оцінювання конкурентоспроможності технології на базі означеної моделі.

У ході дослідження використовувались системно-структурний підхід, що дозволив визначити п'ятирівневу природу технології як товару, методи узагальнення та порівняння, аналогії, що дозволили перенести досвід аналізу товару в маркетингу на такий об'єкт, як технологія, а також аналізу та синтезу, що уможливило розробку матриці оцінювання конкурентоспроможності технології.

Ефективне управління виробничою технологією як товаром, на тлі динамічного розвитку світового технологічного ринку, передбачає урахування потреб потенційних споживачів ще на стадії появи ідеї. Для вирішення цього завдання в маркетингу широко використовуються концептуальні моделі товару, що дозволяють «розкласти» товар на окремі рівні. Кожна модель концентрується на різних аспектах взаємодії товару і споживача.

Маркетингові концептуальні моделі представлені трьохрівневою та п'ятирівневою моделями товару [1].

Концепція трьох рівнів товару, що використовується як методологічна складова планування комплексу маркетингу, передбачає аналіз товару за трьома напрямками: товар за задумом (основна ідея чи вигода, яку отримує спо-

живач у результаті користування товаром); товар у реальному виконанні (сукупність характеристик і властивостей товару); товар із підкріпленням (додаткові послуги, форма оплати тощо). Ця концепція зосереджена на «фізичному» аспекті представлення товару.

Іншою концепцією, що характеризує товар як об'єкт обміну на маркетингових засадах, є концепція п'яти рівнів товару. Ця концепція потенційно дозволяє врахувати динамічний аспект взаємодії маркетингового середовища, консьюмеризму та технологій, тобто вона відображає динамічний аспект сприйняття товару споживачем, у контексті ймовірного технологічного розвитку товару в часі.

У межах концепції розрізняють такі рівні:

- ✦ *перший рівень*: ключова цінність (система цінностей, яку несе товар споживачеві);
- ✦ *другий рівень*: основний товар (те, що існує на сьогоднішній день, що насправді отримує споживач);
- ✦ *третій рівень*: очікуваний товар (перевищення характеристик і складових пропозиції над базовими очікуваннями споживачів);
- ✦ *четвертий рівень*: покращений товар (рівень покращення товару, обумовлений значними змінами в галузі консьюмеризму або технологічного розвитку);
- ✦ *п'ятий рівень*: потенційний товар (максимальний рівень характеристик, що, можливо, не реалізований на сьогодні).

Існує також ще одна концепція, яка дозволяє проаналізувати ринкові аспекти інноваційного товару. Ринковий зміст інновації П. Барейра (цит. за [2]) визначає через такі компоненти:

- ✦ потреба (функція), яку необхідно задовольнити (необхідно реалізувати);
- ✦ концепція об'єкта чи сукупності об'єктів для задоволення потреби (тобто «ідея товару»);
- ✦ задіяні ресурси (знання, технології, матеріали, тощо).

На прикладі гірського підйомника, приміром, це можна означити таким чином: «потреба – позбутися довгого та важкого процесу підйому засніженим схилом; концепція – підйом за допомогою тягового тросу із сидіннями; технологія – механіка» [2, с. 497].

Співставлення концепцій надає можливість знайти спільні та відмінні риси, що в подальшому дозволять оцінити ступінь їх придатності для аналізу технології як товару.

Кожна із концепцій містить рівень, який відображає основну ідею товару, як відповідь на потребу споживача. Цей рівень є необхідним, оскільки, згідно з маркетинговим підходом, споживач купує не товар, а рішення своєї проблеми.

Ще один рівень, ідея якого присутня у всіх трьох концепціях, – це товар у реальному виконанні. Опис того, як зроблено товар, які характеристики він містить, є обов'язковим для формування пропозиції виробником.

Інші компоненти концепцій відрізняються. Концепція П. Барейри, окрім рівня, що визначає ідею інновації (друга складова) і рівня, що описує фізичну реалізацію (третя складова), містить першу компоненту, яка описує потребу споживача. Проте потребу недоцільно включати в опис товару, оскільки вона характеризує попит (а не пропозицію) та імпліцитно міститься в описі базової ідеї товару.

Виробнича технологія також є товаром, але на відміну від інших товарів (продукти, послуги, цінні папери тощо) має свої особливості. Ось як її розуміють окремі автори:

1) *технологія виробничих процесів* – це сукупність методів і засобів перетворення різноманітних ресурсів, інформації та інших компонентів у кінцевий продукт [3, с. 24];

2) *технологія* – сукупність прийомів і способів одержання, обробки чи переробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів чи виробів у галузях промисловості [4, с. 20].

Більшість визначень співзвучні наведеним, вони характеризують виробничу технологію як єдність трьох компонентів: сукупність знань (методів, принципів, досвіду, прийомів тощо), сукупність процесів різної природи та сукупність матеріальних носіїв (інфраструктури) [5]. Словенські автори, узагальнюючи наробітки зарубіжних авторів, дають власне трактування, що дозволяє визначити технологію як сукупність 1) методів, процедур, технік, виробничих заходів; 2) матеріальних засобів виробництва, обладнання тощо; 3) пристроїв (систем) і процесів, що є частиною кінцевого продукту [6]. Проте ці визначення дають представлення про якісний склад технології, що ж стосується її суті, як засобу виробництва, тут складові відрізнятимуться (рис. 1).

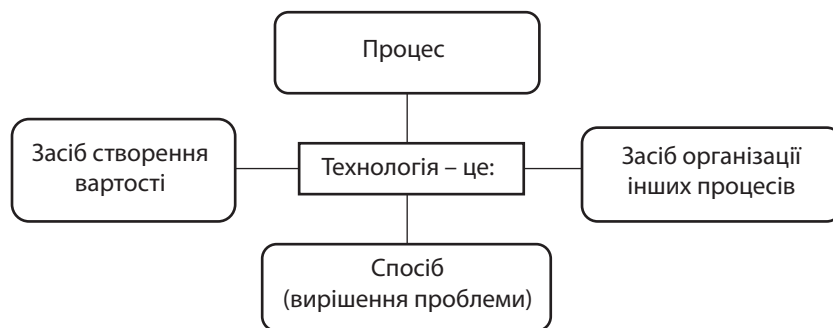


Рис. 1. Сутність виробничої технології

Джерело: авторська розробка.

У межах організації виробничу технологію є:

- ✦ способом вирішення проблеми виробника, зв'язуючою ланкою між вхідними ресурсами та необхідним вихідним результатом (за суттю);
- ✦ сукупністю процесів або процесом (за формою існування);
- ✦ засобом створення вартості та доданої вартості через те, що визначає шляхи та умови трансформації сировини у продукт (з економічної точки зору);
- ✦ засобом, що визначає принципи упорядкування і сполучення виробничих (основних та допоміжних) й інших процесів (із управлінської точки зору).

Наведена сутність, а також властивості технології (комплексність, системність тощо) [7] відрізняють її від звичайного товару. Це багатогранна система, в якій складові, різні за природою, працюють як одне ціле. Відповідно, існуючі моделі товару недостатні для її опису – вони створювались для більш простих, матеріальних товарів (та є частково адаптованими для послуг), – отже, виникає потреба в розробці окремої моделі.

Виробничу технологію, як товар, має задовольняти певну потребу, вирішувати певні задачі споживача, тому першим рівнем є ідея задоволення потреби, технологічний принцип вирішення проблеми споживача. Перший рівень моделі опису технології як товару зумовлено маркетинговим підходом до визначення її ринкової сутності, і він співпадатиме із першим рівнем інших концепцій (другий рівень у П. Барейри).

Технологія є процесом (сукупністю процесів), і, водночас, реалізується на матеріальних компонентах. Перша та друга складові значно відрізняються одна від одної – вони мають утворити два різних рівні. При впровадженні ці рівні потребуватимуть окремого комплексу заходів кожний.

Першочерговою за часом появи є сукупність процесів, що формують конкретну технологію. Принципово, технологія може існувати і без фізичної реалізації, у вигляді лише інтелектуального продукту. Отже, другий рівень технології – це логічний спосіб її реалізації.

Якщо технологія впроваджується у виробництво, вона реалізується на наступному рівні – за допомогою сукупності матеріальних засобів (обладнання, інструменти тощо). Третій рівень моделі – це фізичний рівень її реалізації в процесі її експлуатації (рис. 2).

Матеріальні засоби, що реалізують технологію, певним чином пов'язані та узгоджені між собою. Окрім того, впровадження технології на підприємстві зачіпає низку питань: узгодження виробничих та управлінських процесів, кадрового, ресурсного забезпечення, вимог до вхідних

потоків (інформація, сировина тощо) та показників вихідної продукції. Впровадження технології – це створення цілої системи заходів та процесів в межах підприємства. Отже, четвертим рівнем є організаційний спосіб реалізації технології.

Означені рівні не є достатніми для опису технології. Існує ще одна особливість, яка впливає на технологічний обмін.

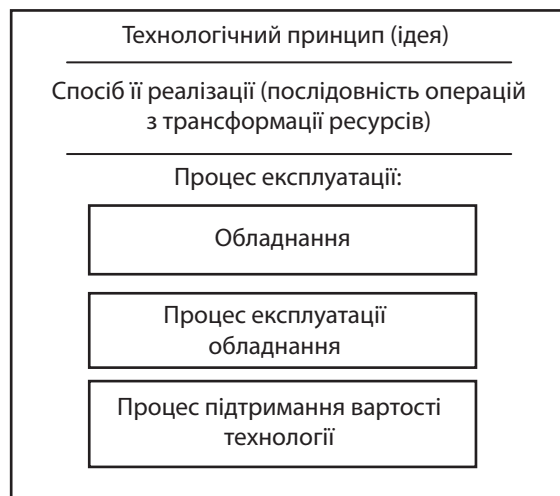


Рис. 2. Послідовна реалізація технологічних рівнів
Джерело: авторська розробка.

Ринок технологій є специфічним з огляду на те, що товар потребує особливого захисту через свою нематеріальну природу та здатність до копіювання. У правовому розрізі технологія є «синтетичним» утворенням [8, 9] і може складатись із різних об'єктів права інтелектуальної власності: винаходів, корисних моделей, ноу-хау, патентованих процесів або інших патентованих результатів науково-прикладних, наукових досліджень, торговельних марок. Технологічне обладнання, промислові зразки, об'єкти авторського права – також складові технології. Отже, п'ятим рівнем є правовий спосіб її реалізації.

Наведені міркування можна узагальнити переліком п'яти критичних складових технології як товару (рис. 3):

- 1) *технологічний принцип (ТП)* як ідея вирішення споживчої проблеми;
- 2) *технологічний процес*, а саме: сукупність та послідовність операцій, що характеризуються власним складом і структурою та мають бути узгоджені із іншими процесами на підприємстві;
- 3) *фізична база реалізації*, включаючи вимоги до сировини, показники робочих процесів, вимоги до продукції тощо. Питання не є простим з огляду на різну технологічну оснащеність галузей та підприємств, що можуть належати навіть до різних технологічних укладів.
- 4) *організаційний процес впровадження*, створення системи взаємопов'язаних заходів і процесів у межах організації-користувача;
- 5) *правовий спосіб реалізації*, сукупність об'єктів інтелектуальної власності.

Модель п'яти рівнів створює теоретичну основу для оцінювання конкурентоспроможності технології як товару. На відміну від звичайних товарів, які являють собою єдність ідеї та матеріальної форми, технологія є комплексним утворенням, кожен рівень якого має свої темпи та терміни

впровадження, може піддаватись змінам (внутрішнім або зовнішнім).

П'ять рівнів складно унаочнити, щоб сформулювати за ними модель оцінювання конкурентоспроможності, тому їх можна звести до трьох: ідея, логічний спосіб її реалізації та спосіб впровадження (імплементції), що включає три останніх рівня (правовий, організаційний та фізичний) (рис. 4).

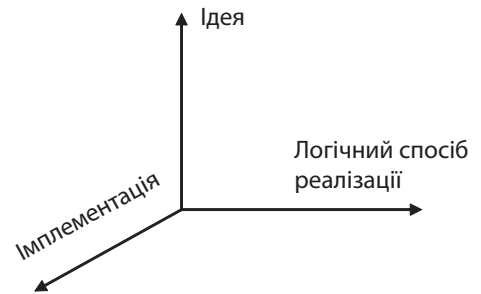


Рис. 4. Вектори оцінювання технології

Джерело: авторська розробка.

Кожен рівень має власну темпоральну характеристику (темпи оновлення, динаміку актуальності для ринку), що гіпотетично зображено на рис. 5. Дослідження конкурентоспроможності технології в цілому вимагає дослідження конкурентоспроможності кожного рівня у їх взаємодії.

Конкурентоспроможність кожного напрямку (K_1, K_2, K_3) змінюється в часі. Її зростання (+), як і спадання (–) є результатом взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, взаємодії попиту та пропозиції. Конкурентоспроможність технології в цілому є функцією від конкурентоспроможності трьох складових:

$$K = f(K_1, K_2, K_3).$$

Три означених рівня дають основу для моделювання потенційної конкурентоспроможності технології (табл. 1).

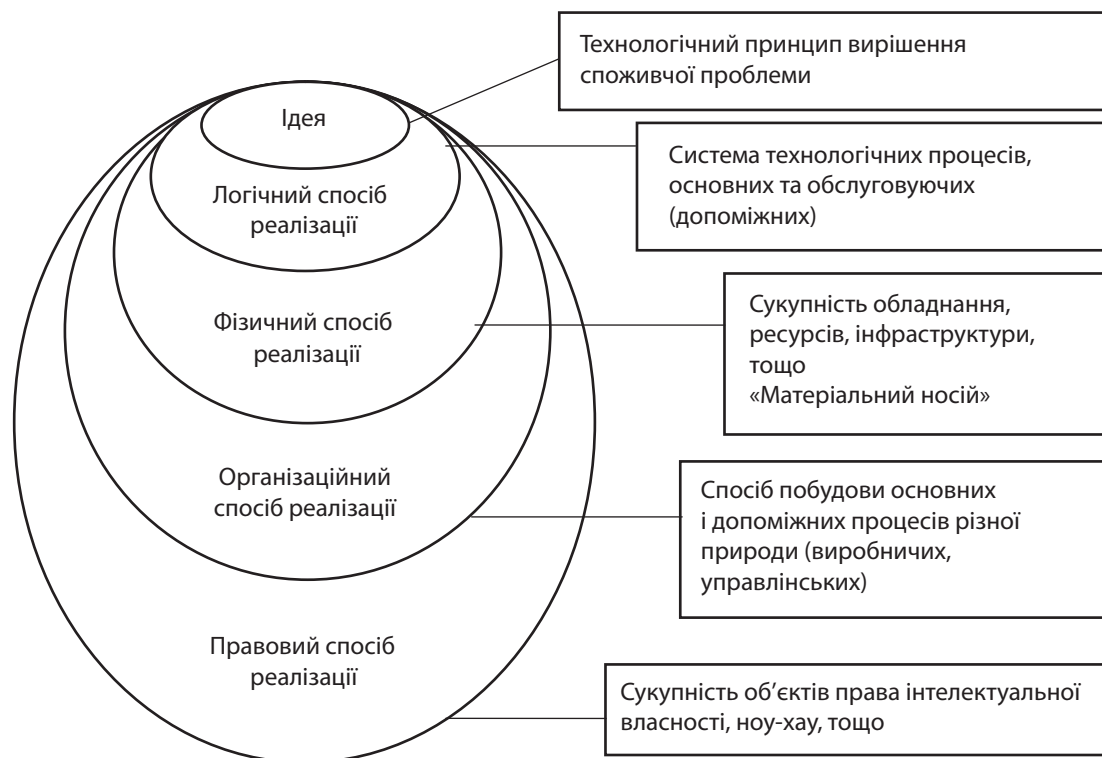


Рис. 3. П'ять рівнів технології як товару

Джерело: авторська розробка.

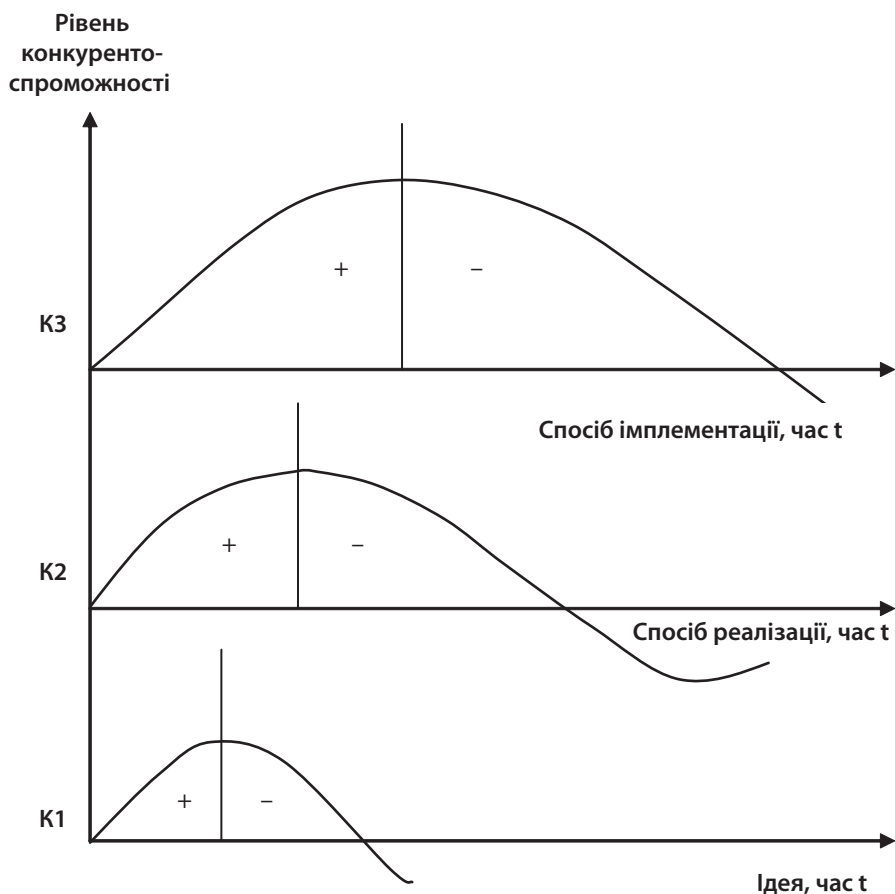


Рис. 5. Динаміка конкурентоспроможності рівнів технології

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 1

Оцінювання потенційної конкурентоспроможності технології як товару

| | | Логічний спосіб реалізації, конкурентоспроможність, (K2) | | | |
|----------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | 0 – не конкурентоспроможна | | 1 – конкурентоспроможна | |
| Ідея (ТП), конкурентоспроможність (K1) | 0 | Частково конкурентоспроможна 011 – ідея неприваблива, проте інше є конкурентоспроможним | Не конкурентоспроможна 000 – жоден з рівнів не можливо реалізувати | Частково конкурентоспроможна 010 – є можливість узгодження із існуючими процесами на виробництві, інше відсутнє | Частково конкурентоспроможна 001 – імплементція можлива, інші компоненти ринку не сприймає |
| | 1 | Частково конкурентоспроможна 101 – неможливо узгодити технологічні процеси із існуючими на виробництві покупця | Частково конкурентоспроможна 100 – конкурентоспроможна тільки ідея | Частково конкурентоспроможна 110 – відсутня імплементційна база | Конкурентоспроможна 111 – всі три компоненти є конкурентоспроможними |
| | | | 1 | 0 | 0 |
| | | K3 | | K3 | |
| | | Імплементція, конкурентоспроможність (K3) | | | |

Джерело: авторська розробка.

ВИСНОВКИ

П'ятирівнева модель технології як товару розроблена для виробничої технології, проте є універсальною і може бути використана для будь-якої технології (управлінської,

навчальної тощо). Розроблення такої моделі дозволяє відійти від сприйняття товару як єдиного цілого, враховуючи особливості саме технології, складові якої мають власну темпоральну характеристику та свій життєвий цикл. У спрощено-

му вигляді модель дозволяє сформувати вектори оцінювання конкурентоспроможності та розробити матрицю оцінювання потенційної конкурентоспроможності технології. Використання моделі уможливило проведення більш точного та якісного оцінювання ринкової привабливості та конкурентоспроможності технології як товару, що є актуальним з огляду на стрімкий розвиток технологічного ринку

Подальші дослідження мають бути спрямовані на розвиток механізмів оцінювання конкурентоспроможності технології із використанням математичного апарату. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Зозульєв А. В. Маркетинг : учеб. пособие / А. В. Зозульєв, Н. С. Кубышина ; под ред. С. А. Солнцева. – К. : Знання ; М. : Рыбари, 2011. – 421 с. – (Серия Высшее образование XXI века).

2. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Жан-Жак Ламбен ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с.

3. Круш П. В. Організація виробництва : підручник / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, В. О. Гулевич та ін. ; за заг. ред. П. В. Круша, В. І. Подвігіної, В. О. Гулевич. – К. : Каравела, 2010. – 536 с.

4. Мокій А. І. Комерціалізація технологій та об'єктів патентного права : навчальний посібник / А. І. Мокій, І. Г. Бабець, Ю. В. Полякова. – [2-ге вид.]. – Львів : Видавництво ЛКА, 2011. – 416 с.

5. Зозульов О. В. Технологія як економічна категорія / О. В. Зозульов, Т. О. Царьова // Економічний вісник НТУУ КПІ. – 2009. – № 6. – С. 345 – 351.

6. Dolinsek S. In Search for a Fundamental Structure of Technology and its Management in Modern High-Tech Companies : materials of conference (MIC 2010: Social Responsibility, Professional Ethics, and Management; Proceedings of the 11th International Conference, Ankara, 24 – 27 November 2010) / S. Dolinsek, P. Strukelj // Educational portal 'Econpapers'. – 2010 [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://econpapers.repec.org/bookchap/mgtmicp10/571-589.htm>

7. Царьова Т. О. Технологія як товар: маркетингові аспекти / Т. О. Царьова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 202 – 206.

8. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю : монографія / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суйні ; за ред. П. М. Цибульова. – К. : К. І. С., 2005. – 448 с.

9. Оценка и выбор технологии : по материалам организации по промышленному развитию ООН (ЮНИДО) // Росийский портал международной сети «Бизнес-офис для субъектов инновационно-технологической деятельности». – 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://it4b.icsti.su/1000ventures/a/technology_transfer/tech_evaluate_select_byunido.html

REFERENCES

Dolinsek, S., and Strukelj, P. "In Search for a Fundamental Structure of Technology and its Management in Modern High-Tech Companies" <http://econpapers.repec.org/bookchap/mgtmicp10/571-589.htm>

Krush, P. V., Podvihina, V. I., and Hulevych, V. O. *Orhanizatsiia vyrobnytstva* [The organization of production]. Kyiv: Karavela, 2010.

Lamben, Zh.-Zh. *Menedzhment, orientirovanny na rynek: strategicheskii i operatsionny marketing* [Management, market-oriented strategic and operational marketing]. St. Petersburg: Piter, 2007.

Mokii, A. I., Babets, I. H., and Poliakova, Yu. V. *Komertsializatsiia tekhnolohii ta ob'ektiv patentnoho prava* [Technology Commercialization and the subject of patent rights]. Lviv: LKA, 2011.

"Otsenka i vybor tekhnologii" [Evaluation and selection of technology]. http://it4b.icsti.su/1000ventures/a/technology_transfer/tech_evaluate_select_byunido.html

Tsaryova, T. O. "Tekhnolohiia iak tovar: marketynhovi aspekty" [Technology as a commodity: the marketing aspects]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*, no. 7 (2010): 202-206.

Tsybulov, P. M., Chebotaryov, V. P., and Zinov, V. H. *Upravlinnia intelektualnoi vlasnistiu* [Intellectual Property Management]. Kyiv: K. I. S., 2005.

Zozulev, A. V., and Kubysheina, N. S. *Marketing* [Marketing]. K.; M.: Znannia; Rybari, 2011.

Zozulyov, O. V., and Tsaryova, T. O. "Tekhnolohiia iak ekonomichna katehoriia" [Technology as an economic category]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU KPI*, no. 6 (2009): 345-351.

Науковий керівник – Зозульов О. В., канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри промислового маркетингу, факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ПРОБЛЕМАТИКА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМ ПОРТФЕЛЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЫНКА ЗАМОРОЖЕННЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ УКРАИНЫ

© 2014 ТИТОВА Е. В.

УДК [339.13:005.21]:663/664.8.037-027.38(477)

Титова Е. В. Проблематика совершенствования стратегического управления товарным портфелем на предприятиях рынка замороженных полуфабрикатов Украины

В статье проанализирована эффективность использования процессного подхода при определении принципов работы отделов предприятий отрасли замороженных полуфабрикатов. В результате исследования выявлены проблемы, характерные для отечественных предприятий отрасли замороженных полуфабрикатов, предложены соответствующие мероприятия, а именно: проведена модификация организационной структуры с точки зрения требований современного маркетингового менеджмента. Предложенная трансформация организационной структуры позволит повысить эффективность бизнес-процессов контроля качества сырья и готовой продукции, а также планирование ежемесячных и ежегодных продаж предприятия. Составлены инструменты реализации указанных бизнес-процессов: алгоритм бизнес-процесса контроля качества готовой продукции, определены направления автоматизации процесса контроля качества.

Ключевые слова: процессный подход, замороженные полуфабрикаты, контроль качества, управление товарным портфелем, бизнес-процессы
Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Формул.:** 4. **Библ.:** 8.

Титова Екатерина Валериевна – аспирантка, кафедра маркетинга и коммерческого дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: titovamarketing@gmail.com

УДК [339.13:005.21]:663/664.8.037-027.38(477)

Титова К. В. Проблематика вдосконалення стратегічного управління товарним портфелем на підприємствах ринку заморожених напівфабрикатів України

У статті проаналізовано ефективність використання процесного підходу при визначенні принципів роботи відділів підприємств галузі заморожених напівфабрикатів. У результаті дослідження виявлено проблеми, характерні для вітчизняних підприємств галузі заморожених напівфабрикатів, запропоновано відповідні заходи, а саме: проведено модифікацію організаційної структури з точки зору вимог сучасного маркетингового менеджменту. Запропонована трансформація організаційної структури дозволить підвищити ефективність бізнес-процесів контролю якості сировини та готової продукції, а також планування щомісячних і щорічних продажів підприємства. Складено інструменти реалізації зазначених бізнес-процесів: алгоритм бізнес-процесу контролю якості готової продукції, визначено напрями автоматизації процесу контролю якості.

Ключові слова: процесний підхід, заморожені напівфабрикати, контроль якості, управління товарним портфелем, бізнес-процеси.
Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 8.

Титова Катерина Валеріївна – аспірантка, кафедра маркетингу і комерційної справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: titovamarketing@gmail.com

UDC [339.13:005.21]:663/664.8.037-027.38(477)

Titova Kateryna V. Problems of Improving the Strategic Management of Trademark Portfolios in the Frozen Products Market Enterprises in Ukraine

The paper analyzes the effectiveness of the process approach in determining the principles of the departments of the enterprises of the frozen convenience foods sector. The study identified problems specific to domestic enterprises in the industry of frozen products, proposed appropriate measures, namely, the organizational structure was modified in terms of the requirements of modern marketing management. The proposed transformation of the organizational structure will increase the efficiency of business processes quality control of raw materials and finished products, as well as the planning of monthly and annual sales of the company. Implementation of these tools is made up of business processes: an algorithm for business process quality control of the finished product, the directions of automating the process of quality control.

Key words: process approach, frozen foods, quality control, product portfolio, business processes,
Pic.: 5. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 8.

Titova Kateryna V. – Postgraduate Student, Department of marketing and business affairs, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorska, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)
E-mail: titovamarketing@gmail.com

Успешное внедрение совершенствований состава товарных номенклатур ассортиментного портфеля предприятия невозможно без использования подходов эффективного маркетингового менеджмента. Отечественные предприятия – производители замороженных полуфабрикатов не выделяют в своей организационной структуре отделы контроля качества и аналитики и планирования. Выполнение вышеуказанных специализированных функций происходит одним специалистом в структуре производственного отдела (контроль качества) и в структуре отдела маркетинга (функция аналитики и планирования). Данный подход не соответствует основным принципам мирового маркетингового менеджмента, так как отсутствует независимость и незаинтересованность контролирующих лиц.

Целью данной статьи является изучение проблематики внедрения совершенствований стратегического управле-

ния товарным портфелем на рынке замороженных полуфабрикатов и разработка предложений по их устранению.

Современные тенденции мирового маркетингового менеджмента требуют использования процессного подхода при определении принципов работы отдела предприятия. Большинство отечественных предприятия отрасли замороженных полуфабрикатов используют функциональный подход к организации производственного процесса. Существенным недостатком функциональной структуры предприятия, с точки зрения степени эффективности реализации ее стратегии, является низкая информированность его подразделений и работников о направленности и сущности стратегических целей предприятий, что приводит к потере ориентации деятельности подразделений для достижения конечного результата [8]. Обеспечить данное условие возможно только при использовании процессного

подхода к управлению как эффективной системы улучшения деятельности предприятия.

Сеть процессов – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих процессов предприятия, включающих в себя все виды деятельности, осуществляемой на предприятии. Процессный подход – применение в менеджменте деятельности и ресурсов организации системы взаимосвязанных процессов [1, с. 52].

Проведена модификация организационной структуры предприятий, ведущих деятельность по производству замороженных полуфабрикатов, с точки зрения принципов современного маркетингового менеджмента (рис. 1).

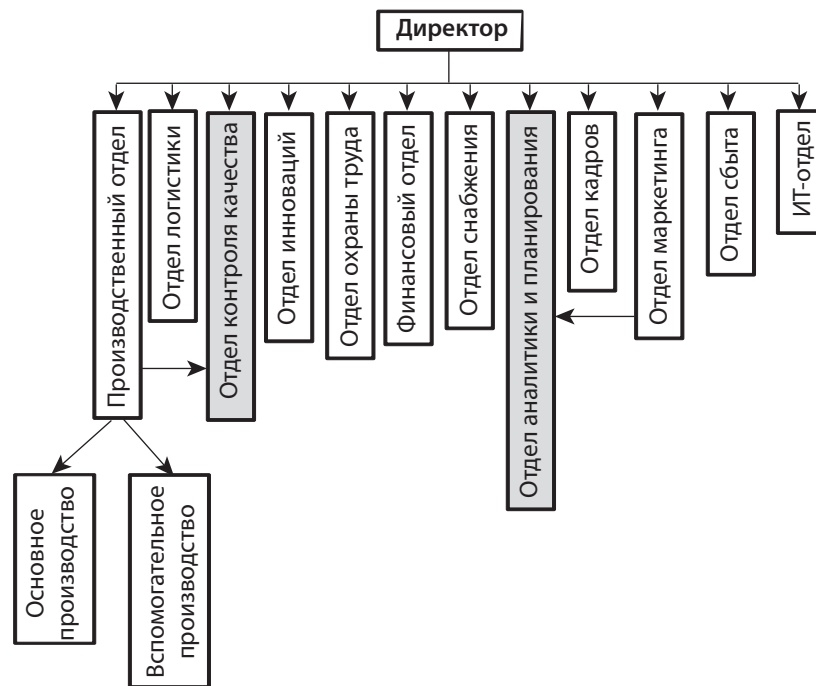


Рис. 1. Модификация организационной структуры предприятий отрасли с точки зрения современного маркетингового менеджмента

Источник: авторская разработка.

Введение в организационную структуру предприятия нового отдела требует разработки основных бизнес-процессов данного подразделения. В табл. 1 указаны разработанные основные внутренние бизнес-процессы отдела контроля качества и схемы взаимодействия с подразделениями предприятия.

Одним из основных бизнес-процессов, реализуемых отделом качества на предприятии по производству замороженных полуфабрикатов, является процесс «Контроль качества готовой продукции». Его алгоритм, созданный с разделением структурных элементов по типам на процессы, документы, решения, с указанием содержания каждого из элементов представлен на рис. 2.

Вопросы организации контроля качества необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с использованием специализированного программного обеспечения, позволяющего автоматизировать выполнение основных функциональных обязанностей. Программное обеспечение должно соответствовать требованиям основных бизнес-процессов, интегрироваться в единую информационную инфраструктуру предприятия.

Информационная инфраструктура предприятия является важнейшим условием эффективного функционирования процессов и структуры предприятия [2, с. 157].

Для автоматизации процессов контроля качества на предприятиях рассматриваемой отрасли рекомендовано использование модуля ПО ERP-системы IT-Enterprise «Управление качеством». Данный модуль предназначен для контроля качества производственного процесса изготовления продукции в соответствии с предъявляемыми требованиями согласно ГОСТ/ОСТ/СТП, техническими условиями (ТУ), утвержденными технологическими процессами, нормативными документами, создан для непосредственного использования производственными подразделениями, лабораториями и отделами контроля качества [3].

Основные специализированные функции модуля управления качеством IT-Enterprise представлены на рис. 3.

Очевидно, что внедрение автоматизированной системы управления качеством IT-Enterprise позволит полностью автоматизировать бизнес-процессы отделов контроля качества. Модуль «Управление качеством» соответствует международным стандартам серии ISO 9001.

Для эффективной работы системы автоматизации управления качеством необходимо создание справочника товарных характеристик, согласно которому будут сравниваться результаты, полученные в ходе лабораторных исследований. Разработанный справочник контроля качества готовой продукции категории «пельмени» учитывает тип контроля, принадлежность к основной или вспомогательной характеристике, код характеристики, наименование характеристики, значение показателя, единицы измерения, наименование продукции. Вид справочника показан в табл. 2.

Разработка справочников для каждой товарной категории является обязательным условием эффективной автоматизации процесса контроля качества готовой продукции.

При наличии справочника контроля качества готовой продукции все результаты исследований, занесенные в базу данных системы, проходят автоматическую оценку и формируется типовой отчет о результатах проведенно-

Основные внутренние бизнес-процессы отдела контроля качества и схемы взаимодействия с подразделениями предприятия

| № п/п | Название бизнес-процесса | Предоставление исходных данных для процесса | Влияние результатов процесса |
|-------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 1 | Определение требований к качеству | Директор, отдел инноваций, отдел сбыта, отдел маркетинга | Отдел снабжения, производственный отдел. |
| 2 | Организация процедур измерения параметров качества | Отдел инноваций, директор | Производственный отдел |
| 3 | Контроль качества входящего сырья | Производственный отдел | Отдел снабжения |
| 4 | Контроль качества готовой продукции | Отдел инноваций, отдел сбыта | Производственный отдел |
| 5 | Анализ причин несоответствий | Производственный отдел | Отдел снабжения |
| 6 | Статистический контроль качества | Отдел инноваций, производственный отдел, отдел снабжения | Директор |

Источник: авторская разработка.

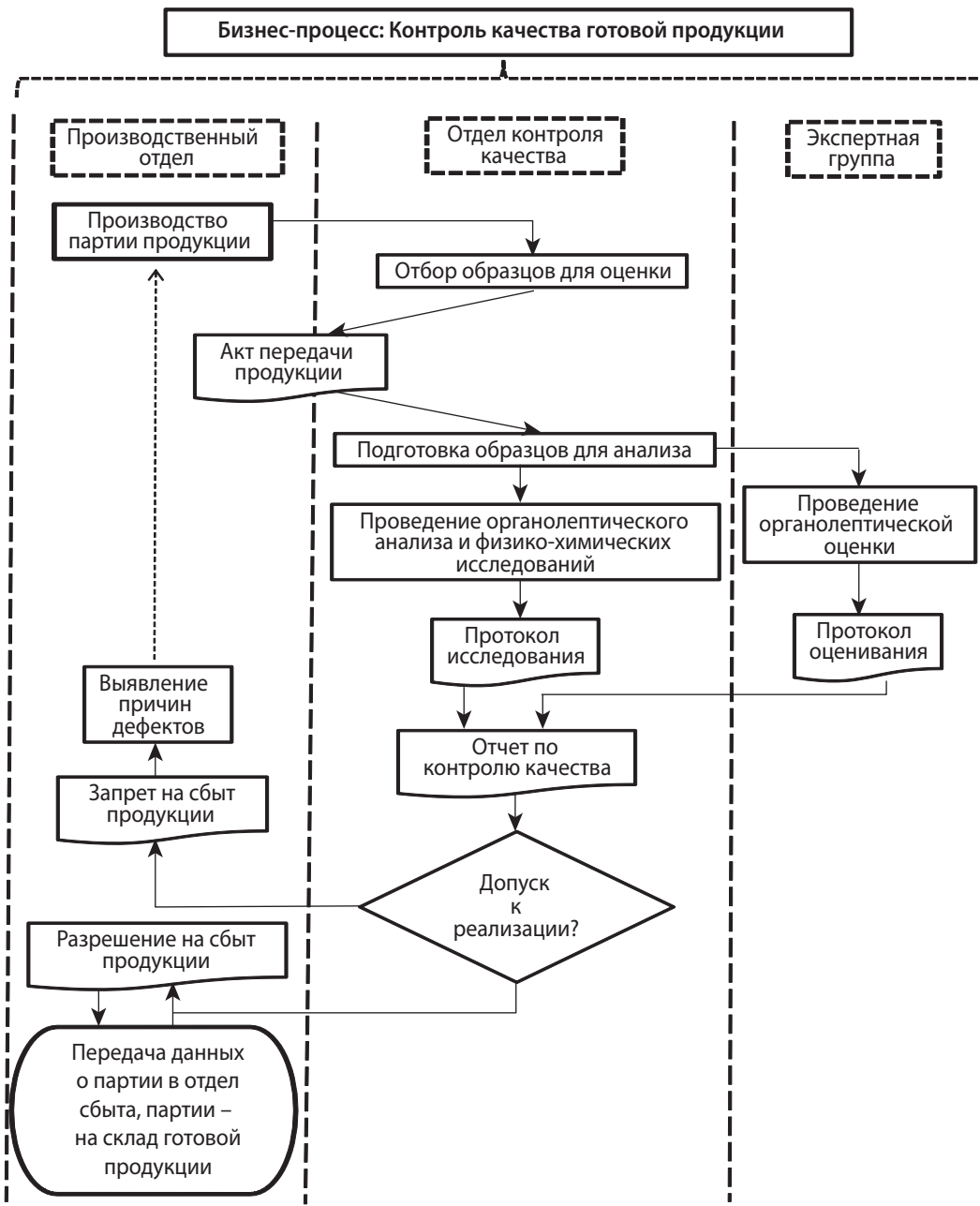


Рис. 2. Бизнес-процесс: «Контроль качества готовой продукции»

Источник: авторская разработка.

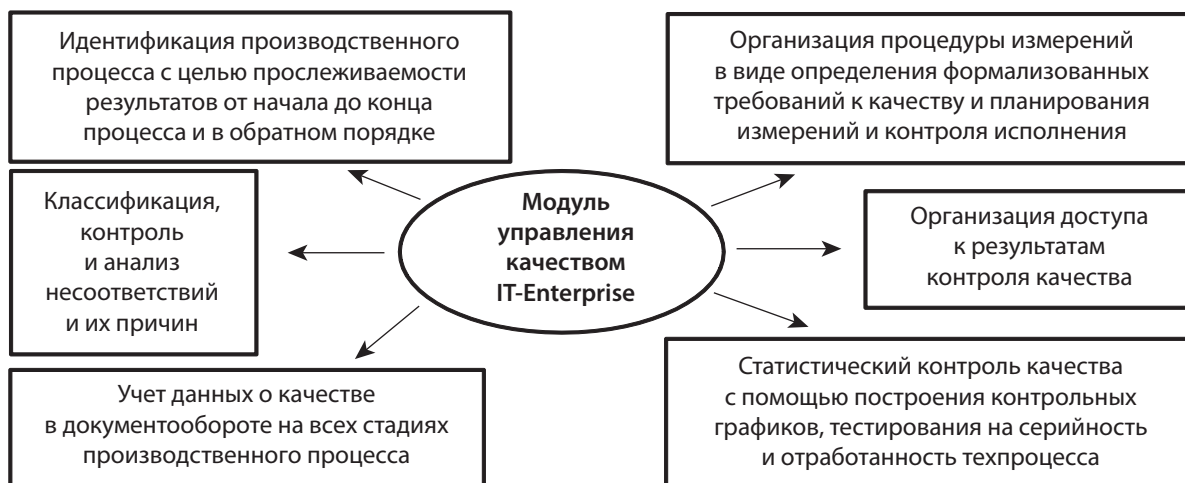


Рис. 3. Основные специализированные функции модуля управления качеством IT-Enterprise

Источник: официальные данные корпорации «Информационные технологии» [3].

Таблица 2

Справочник контроля качества готовой продукции –пельменей

| Тип контроля | Основная характеристика, +/- | Код характеристики | Наименование характеристики | Значение | Единица измерения | Наименование пельменей |
|-------------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|----------|--------------------|------------------------|
| Готовая продукция | + | ГПП1128 | Мясной фарш | 53 | % к весу, не менее | Домашние |
| Готовая продукция | + | ГПП1134 | Жир | 10 | % к весу, не менее | Домашние |
| Готовая продукция | + | ГПП1208 | Поваренная соль | 1,7 | % к весу, не более | Домашние |
| Готовая продукция | - | ГПП1157 | Толщина теста | 2 | мм, не более | Домашние |
| Готовая продукция | + | ГПП1128 | Мясной фарш | 53 | % к весу, не менее | Свино-говяжьи |
| Готовая продукция | + | ГПП1134 | Жир | 11 | % к весу, не менее | Свино-говяжьи |
| Готовая продукция | + | ГПП1208 | Поваренная соль | 1,7 | % к весу, не более | Свино-говяжьи |
| Готовая продукция | - | ГПП1157 | Толщина теста | 2 | мм, не более | Свино-говяжьи |
| Готовая продукция | + | ГПП1128 | Мясной фарш | 53 | % к весу, не менее | Куриные |
| Готовая продукция | + | ГПП1134 | Жир | 7 | % к весу, не менее | Куриные |
| Готовая продукция | + | ГПП1208 | Поваренная соль | 1,7 | % к весу, не более | Куриные |
| Готовая продукция | - | ГПП1157 | Толщина теста | 2 | мм, не более | Куриные |
| Готовая продукция | + | ГПП1128 | Мясной фарш | 53 | % к весу, не менее | Особые |
| Готовая продукция | + | ГПП1134 | Жир | 7 | % к весу, не менее | Особые |
| Готовая продукция | + | ГПП1208 | Поваренная соль | 1,7 | % к весу, не более | Особые |
| Готовая продукция | - | ГПП1157 | Толщина теста | 2 | мм, не более | Особые |

Источник: авторская разработка, нормативные показатели согл. ДСТУ 6028:2008 Напівфабрикати з м'ясом у тістовій оболонці заморожені. Загальні технічні умови [4].

го контроля качества. Это позволяет как сократить время на проведение физико-химических исследований качества готовой продукции, так и накапливать архив стабильности качества готовой продукции.

Подчеркивая актуальность ведения статистического архива стабильности качества сырья и готовой продукции, обратим внимание на то, что он является важным инструментом маркетинговой деятельности, так позволяет констатировать постоянство характеристик одного из ключевых составляющих классической модели маркетингмикс – продукта.

Анализ данных статистического архива в долгосрочном периоде позволяет определить:

- ✦ существуют ли на предприятии острые проблемы, связанные с организацией производственного процесса;
- ✦ степень влияния возможных отклонений качества продукта как элемента при факторном анализе объемов продаж;
- ✦ признаки наметившихся тенденций снижения общего качества продукции на предприятии.

На базе анализа приходим к выводу, что контроль стабильности качества готовой продукции является неотъемлемым элементом стратегии управления товарным портфелем предприятия отрасли замороженных полуфабрикатов. Для проведения вышеуказанного анализа на

предприятиях отрасли замороженных полуфабрикатов целесообразно использовать анализ соответствий.

Анализ соответствий – метод декомпозиции статистики χ^2 для двухходовых таблиц с целью определения пространства наименьшей размерности, позволяющего представить отклонения от ожидаемых величин. Анализ соответствий содержит описательные и разведочные методы анализа, которые позволяют исследовать структуру группирующих переменных, включенных в таблицу [5]. Разработаем методологию использования симметричных карт анализа соответствий для выявления периодов стабильности и нестабильности качества готовой продукции.

Для проведения оценки стабильности качества готовой продукции по физико-химическим показателям качества методом анализа соответствий необходимо использовать отчет ПО IT-Enterprise, где по строкам указаны периоды проведения контрольных замеров (в данном случае – кварталы по годам), по столбцам – критерии физико-химических исследований, на пересечении строк и столбцов указано количество случаев отклонения от стандартов качества продукции в заданный период по конкретному физико-химическому показателю. Вид отчета представлен в табл. 3.

Таблица 3

Матрица исходных данных анализа соответствий стабильности качества готовой продукции

| Период анализа | Отклонение норм основных физико-химических показателей, случаев | | | |
|----------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------|-----------------|-----------------------------------|
| | Содержание влаги | Содержание поваренной соли | Содержание жира | Наличие растительных наполнителей |
| I кв. 2009 | 12 | 3 | 21 | 35 |
| II кв. 2009 | 16 | 5 | 35 | 45 |
| III кв. 2009 | 25 | 2 | 12 | 40 |
| IV кв. 2009 | 2 | 10 | 19 | 12 |
| I кв. 2010 | 10 | 4 | 28 | 18 |
| II кв. 2010 | 1 | 6 | 39 | 29 |
| III кв. 2010 | 8 | 3 | 10 | 20 |
| IV кв. 2010 | 14 | 1 | 18 | 27 |
| I кв. 2011 | 26 | 0 | 14 | 19 |
| II кв. 2011 | 2 | 8 | 20 | 15 |
| III кв. 2011 | 4 | 5 | 28 | 22 |
| IV кв. 2011 | 8 | 12 | 34 | 16 |
| I кв. 2012 | 3 | 22 | 12 | 10 |
| II кв. 2012 | 5 | 7 | 18 | 3 |
| III кв. 2012 | 11 | 1 | 15 | 44 |
| IV кв. 2012 | 18 | 9 | 10 | 28 |
| I кв. 2013 | 4 | 6 | 28 | 8 |
| II кв. 2013 | 9 | 0 | 12 | 6 |
| III кв. 2013 | 12 | 12 | 14 | 13 |
| IV кв. 2013 | 2 | 5 | 10 | 5 |

Источник: авторская разработка.

Построение координатного пространства анализа соответствий базируется на определении ключевых статистических показателей: взвешенного евклидова расстояния между точками, момента инерции объекта, величины χ^2 для таблицы сопряженности, сингулярного разложения матрицы стандартизированных остатков.

Взвешенное евклидово расстояние $d(i, i')$ между точками i, i' определяется по формуле (1):

$$d(i, i') = \sqrt{\sum_j \frac{(a_{ij} - a_{i'j})^2}{a_{+j}}}, \quad (1)$$

где a_{+j} – элементы среднего профиля строк (или масса столбца);

a_{ij} – элементы профилей строк.

Момент инерции объекта является физической характеристикой, которая показывает влияние каждого объекта в зависимости от своей массы и расстояния от центра тяжести на состояние системы [7].

Момент инерции всего объекта (J_a) определяется по формуле (2):

$$J_a = \sum_i r_i \cdot d_i^2, \quad (2)$$

где r_i – масса элемента системы;

d_i – расстояние от элемента до центра тяжести системы.

Величина χ^2 таблицы сопряженности определяется по формуле (3):

$$\chi^2 = \sum_i \sum_j \frac{(\rho_{ij} - r_i c_j)^2}{r_i c_j}, \quad (3)$$

где p_{ij} – матрица соответствий;

c_j – масса столбца j ;

r_i – масса строки i .

Сингулярное разложение матрицы стандартизированных остатков A размера $I \times J$ можно представить в виде произведения, формула (4):

$$A = U\Gamma V^T, \quad (4)$$

где матрица Γ – это диагональная матрица, содержащая K положительных чисел в убывающем порядке: $\gamma_1 \geq \gamma_2 \geq \dots \geq \gamma_K > 0$; K – ранг матрицы A ; и столбцы матриц U и V являются ортонормальными, т. е. $UTU = VTV = 1$. Числа γ_1, γ_2 и т. д. называются сингулярными числами; K столбцов матрицы U называются «левыми сингулярными векторами», а K строки матрицы V называются «правыми сингулярными векторами» [6, с. 143].

Полученные значения позволяют расположить значения исходной таблицы сопряженности на двух независимых координатных плоскостях, наложение плоскостей друг на друга является результатом анализа соответствий.

Симметричная карта анализа соответствий позволяет сфокусироваться на периодах, в которых качество готовой продукции было стабильным, должного уровня, а также выявить периоды, в которых наблюдалось отклонение определенного физико-химического показателя.

Симметричная карта анализа соответствий для таблицы значений стабильности качества готовой продукции представлена на рис. 4. Пунктиром отмечены периоды стабильного качества готовой продукции.

На рис. 5, наоборот, пунктиром показаны временные промежутки, в которые наблюдалось отклонение каждого конкретного физико-химического показателя.

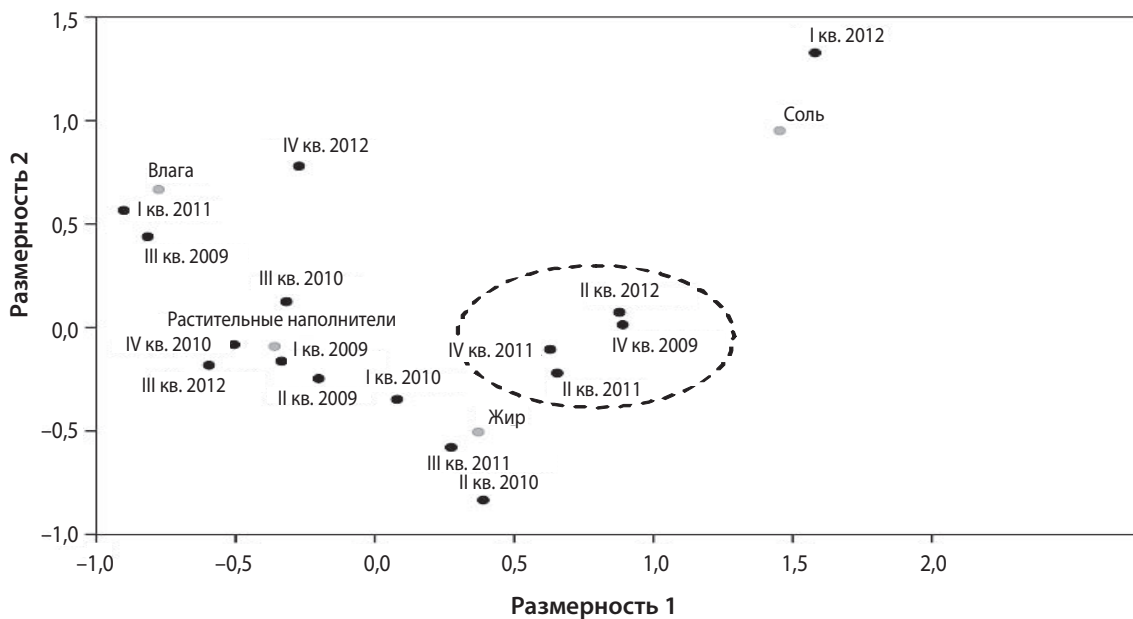


Рис. 4. Симметричная карта анализа соответствий значений стабильности качества готовой продукции для предприятий отрасли замороженных полуфабрикатов – области стабильного качества

Источник: авторская разработка.

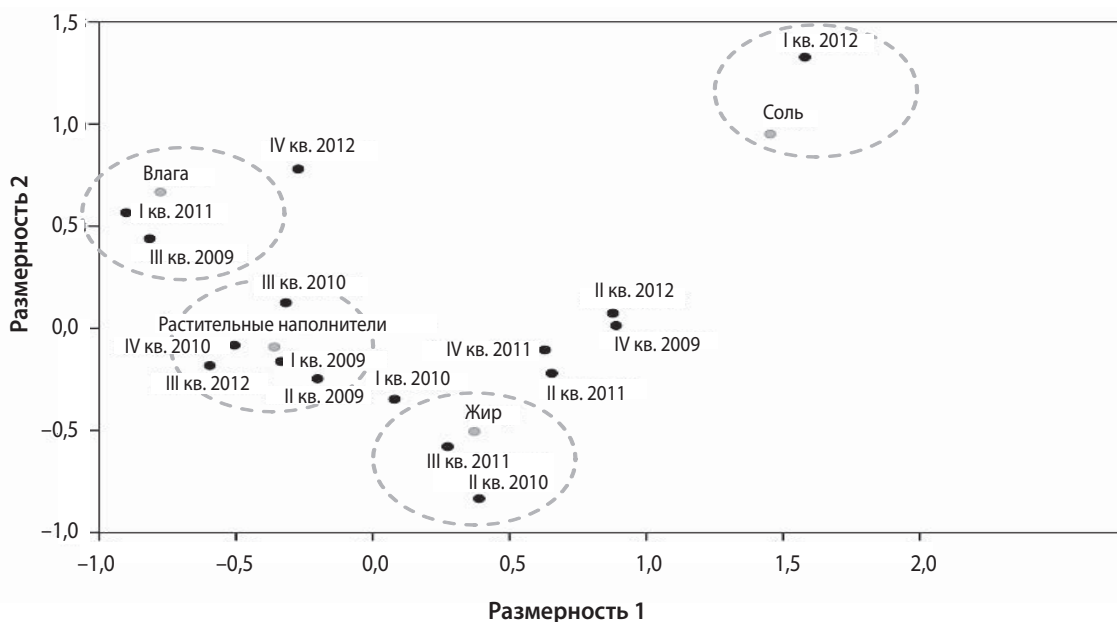


Рис. 5. Симметричная карта анализа соответствий значений стабильности качества готовой продукции для предприятия – производителя замороженных полуфабрикатов – области нестабильного качества по критериям

Источник: авторская разработка.

Таким образом, применение анализа соответствий при контроле качества готовой продукции позволяет среди точечных разрозненных данных результатов качественной оценки выявить и сгруппировать периоды отклонения конкретных физико-химических показателей, а также провести углубленный факторный анализ причин отсутствия стабильности качества готовой продукции.

В результате исследования выявлены проблемы, характерные для отечественных предприятий отрасли замороженных полуфабрикатов, предложены соответствующие мероприятия, а именно: проведена модификация организационной структуры с точки зрения требований современного маркетингового менеджмента. Данная

трансформация организационной структуры позволит повысить эффективность бизнес-процессов контроля качества сырья и готовой продукции и планирования ежемесячных и ежегодных продаж предприятия. Составлены инструменты реализации указанных бизнес-процессов: алгоритм бизнес-процесса контроля качества готовой продукции, определены направления автоматизации процесса контроля качества. В рамках работы отдела контроля качества предложено использование симметричных карт анализа соответствий, разработанных по авторской методологии, для обработки архивов данных проведенных исследований с целью выявления областей нестабильности качества готовой продукции и факторов, влияющих на их

появление. Использование данной методологии анализа окажет положительное влияние на эффективность работы отдела контроля качества. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. – 2-е изд., расшир. / Под ред. А. М. Гершуна, Ю. С. Нефедьевой. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 128 с.
2. Биннер Х. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному / Хартмут Биннер ; пер. с нем. – М. : Альпина Паблшерз, 2010. – 282 с.
3. Управление качеством (TQM) // Корпорация «Информационные технологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.it.ua/products.php?cat=10> (дата обращения 18.03.2013).
4. Напівфабрикати з м'ясом у тистовій оболонці заморожені. Загальні технічні умови : ДСТУ 6028:2008. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 24 с.
5. Электронный учебник по статистике. StatSoft, Inc. (2012). Москва: StatSoft [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.statsoft.ru/home/textbook/default.htm> (дата обращения 19.03.2013).
6. Крыштановский А. О. Анализ социологических данных с помощью пакета SPSS: учеб. пособие для вузов / А. О. Крыштановский. – М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006. – 281 с.
7. Кутлалиев А. Эффективность рекламы / А. Кутлалиев, А. Попов. – М. : Изд-во «ЭКМО», 2006. – 416 с.
8. Организация производства на предприятии (фирме) : учеб. пособие / Под ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 448 с.

REFERENCES

- Binner, Kh. *Upravlenie organizatsiyami i proizvodstvom: ot funktsionalnogo menedzhmenta k protsessnomu* [Management organizations and production: from functional management to on process]. Moscow: Alpina Pabliherz, 2010.
- “Elektronnyy uchebnyk po statistike” [Electronic textbook on statistics]. <http://www.statsoft.ru/home/textbook/default.htm>
- Kryshstanovskiy, A. O. *Analiz sotsiologicheskikh dannykh s pomoshchiu paketa SPSS* [Sociological analysis of the data using the package SPSS]. Moscow: GUVShE, 2006.
- Kutlaliyev, A., and Popov, A. *Effektivnost reklamy* [The effectiveness of advertising]. Moscow: EKSMO, 2006.
- Napivfabrykaty z m'iasom u tistovii оболонці заморожені. Zahalni tekhnichni umovy : DSTU 6028:2008* [Semi-finished meat in shell of dough frozen. General specifications: ISO 6028:2008]. Kyiv: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2009.
- Organizatsiya proizvodstva na predpriyatii (firme)* [Organization of production of the company (the company)]. Moscow: INFRA-M, 2004.
- Razrabotka sbalansirovannoy sistemy pokazateley* [Development of a balanced scorecard]. Moscow: Olimp-Biznes, 2007.
- “Upravlenie kachestvom (TQM)” [Quality Management (TQM)]. <http://www.it.ua/products.php?cat=10>
- Научный руководитель – Шубин А. А.**, доктор экономических наук, профессор, ректор Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского