

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 6 '2015 г. (449)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

#### ЗАСНОВНИКИ:

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

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

#### ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

#### РЕДАКЦІЯ

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

**В. С. Пономаренко**

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

**М. О. Кизим**

Випусковий редактор: канд. екон. наук,  
доцент

**В. Є. Хаустова**

#### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

**Алексєєв І. В.** (Львів)

д-р екон. наук, проф.

**Амосов О. Ю.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Благуни І. С.** (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

**Гізатуллин Х. Н.** (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

**Гонда В.** (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

**Жуковський М.** (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

**Заруба В. Я.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Іванов Ю. Б.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Клебанова Т. С.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Ковальчук К. Ф.** (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

**Орлов П. А.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

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

д-р екон. наук, проф.

**Христиановський В. В.** (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

**Шоша Жан-Юг** (Ліон, Франція)

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

Журнал 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

- Литвиненко Н. І.** Структура інституціонального середовища економічної системи та взаємозв'язок між його елементами..... 8
- Кардаков О. Ю.** Аналіз динаміки інтелектуалізації економічної моделі ЄС..... 15

### ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ

- Миколенко О. П.** Економічні інститути адаптації господарських систем відкритого типу до процесів глобалізації ..... 21

### ОСВІТА І НАУКА

- Магута О. В.** Проблеми реформування і фінансування освіти та науки як базових елементів суспільства, заснованого на знаннях..... 27
- Щетініна Л. В., Рудакова С. Г., Данилевич Н. С.** Якість професійно-технічної освіти в Україні: правові аспекти ..... 33

### ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

- Куликовська К. В.** Розвиток агропромислового комплексу Республіки Білорусь в умовах інтеграційних процесів ..... 38
- Карпенко О. О., Власова В. П.** Аналіз європейського досвіду впровадження концесійної форми державно-приватного партнерства у морських портах..... 43

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Проноза П. В.** Аналіз міжгалузевих взаємозв'язків розвитку патологічних кризових явищ у реальному секторі економіки України ..... 48
- Мігус І. П., Міненко М. В.** Розробка механізму забезпечення економічної безпеки службами безпеки охоронних підприємств..... 54

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Гур'янова А. С. SAR-моделі механізму оцінки, аналізу та прогнозування розвитку регіонів .....	60
Коршунов Є. А. Методи економіко-математичного моделювання при плануванні витрат промислового підприємства .....	67
Бакурова А. В., Діденко А. В., Попова О. Ю. Метод оцінювання унікальності турпродукту.....	73

## ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Мельник О. Г. Модульний принцип формування інвестиційних пропозицій пріоритетних напрямків розвитку високих технологій .....	79
--	----

## ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Єфімова С. А. Методи управління інноваційним потенціалом підприємства.....	86
Брік І. Є. Державна політика стимулювання інноваційної активності малих підприємств в Україні .....	92
Молодоженя М. С. Стан та проблеми економічного управління інноваційною діяльністю на підприємствах.....	97

## ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Панасюк О. В. Малий бізнес в Україні: тенденції розвитку і проблеми оподаткування .....	102
---	-----

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Паневник Т. М., Болгарова Н. К. Машинобудівний комплекс як катализатор інтеграційних процесів.....	108
--	-----

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Гончар Т. І. Ефективне управління витратами виробництва продукції свинарства.....	113
---	-----

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Гайдар О. Є. Основні тенденції зайнятості в умовах глобалізації .....	121
---	-----

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Андросова Т. В., Козуб В. О., Круглова О. А. Систематизація показників моніторингу фінансових результатів на підприємстві.....	127
Бояринова К. О. Акумуляційна експлуатація ресурсів у забезпеченні функціональності промислового підприємства.....	132
Кузьминчук Н. В., Олексюк Т. В. Аналіз фінансової безпеки підприємств машинобудування.....	137
Семенова В. Г. Етапи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесного підходу .....	145
Дяченко Т. А. Конкурентні стратегії промислових підприємств, що надають ремонтні послуги.....	150
Сукач О. О. Взаємозв'язок мотивації персоналу та ефективності витрат на оплату праці .....	154
Неізнана В. С. Механізм управління стійким функціонуванням санаторно-рекреаційних підприємств на основі внутрішніх виробничих ресурсів .....	159

## ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Пурський О. І., Гринюк Б. В., Жарій І. О. Концептуальна модель електронного торговельного ринку .....	164
---	-----

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Белова І. В. Науково-методичні засади формування системи індикаторів моніторингу накопичення системного фінансового ризику в економіці України.....	169
---	-----

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

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

### ПІДПИСКА:

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

### Науковий журнал

### БІЗНЕС ІНФОРМ БИЗНЕС ИНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,  
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
вченої ради ХНЕУ № 12 від 22.06.2015 р.  
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
№ 6 від 22.06.2015 р.

Здано до набору 22.05.2015 р.

Підписано до друку 22.06.2015 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 31,8. Обл.-вид. арк. 41,3.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 772. Наклад 100 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2015



Кульчицький М. І. Теоретико-методологічні основи міжбюджетних відносин: проблеми, тенденції та перспективи розвитку.....	174
Іваненко І. А. Теоретичні аспекти валютно-фінансових відносин.....	182
Жовтанецька Я. В. Механізм антикризового управління діяльністю банків.....	187
Стеценко Т. В. Постдокументарний етап розвитку ринку цінних паперів України.....	193
Хмелюк А. А. Ефективність фінансового моніторингу.....	199
Кремень В. М., Оголь Д. О. Удосконалення методичних засад прогнозування грошово-кредитних показників.....	204

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Макаренко Т. Ю. Теоретичні основи концепції залишкового прибутку та її використання як інструменту контролю поведінки.....	209
--	-----

Черпак А. Є., Шершньова З. Є. Ефективність корпоративного управління в цільових моделях власників корпоративного капіталу та інших стейкхолдерів.....	215
Гураль Н. Р. Структурні компоненти системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства.....	223
Швець І. Б. Розвиток трудового потенціалу як елемент функціональної системи «підприємство».....	229
Кагляк О. В. Модель розвитку людських ресурсів на підприємствах харчової промисловості України.....	234
Пенюк В. О. Кадровий потенціал підприємства торгівлі: визначення та складові елементи.....	240
Маліков В. В. Зняття особистісних обмежень при підготовці бухгалтерів і аудиторів.....	249

## ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Рецензія на монографію Бутенко Н. В. ....	253
---	-----

### ВИПРАВЛЕННЯ

У журналі «Бізнес Інформ» № 5, 2015 р. на с. 2 і на с. 165 замість Филипковська Л. О. слід читати Філіпковська Л. О. Редакція приносить вибачення автору.

### НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ НАН УКРАЇНИ ОГОЛОШУЄ НАБІР ДО АСПІРАНТУРИ ЗА РАХУНОК КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

#### Аспірантура:

за спеціальністю 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством»:

- без відриву від виробництва – 1 місце;
- з відривом від виробництва – 1 місце

за спеціальністю 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка»:

- без відриву від виробництва – 1 місце.

**Термін подання документів – 10 вересня 2015 року.**

Документи подавати за адресою: 61022, м. Харків, пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх.

Тел.: (057) 705-02-67, (057) 705-02-64

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Литвиненко Н. И. Структура институциональной среды экономической системы и взаимосвязь между ее элементами ..... 8
- Кардаков А. Ю. Анализ динамики интеллектуализации экономической модели ЕС ..... 15

### ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

- Миколенко Е. П. Экономические институты адаптации хозяйственных систем открытого типа к процессам глобализации ..... 21

### ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

- Магута О. В. Проблемы реформирования и финансирования образования и науки как базовых элементов общества, основанного на знаниях ..... 27
- Щетинина А. В., Рудакова С. Г., Данилевич Н. С. Качество профессионально-технического образования в Украине: правовые аспекты ..... 33

### ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- Куликовская Е. В. Развитие агропромышленного комплекса Республики Беларусь в условиях интеграционных процессов ..... 38
- Карпенко О. А., Власова В. П. Анализ европейского опыта внедрения концессионной формы государственно-частного партнерства в морских портах ..... 43

### МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

- Проноза П. В. Анализ межотраслевых взаимосвязей развития патологических кризисных явлений в реальном секторе экономики Украины ..... 48
- Мигус И. П., Миненко М. В. Разработка механизма обеспечения экономической безопасности службами безопасности охраняемых предприятий ..... 54

### ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

- Гурьянова А. С. SAR-модели механизма оценки, анализа и прогнозирования развития регионов ..... 60
- Коршунов Е. А. Методы экономико-математического моделирования при планировании расходов промышленного предприятия ..... 67
- Бакурова А. В., Диденко А. В., Попова Е. Ю. Метод оценивания уникальности турпродукта ..... 73

### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Мельник А. Г. Модульный принцип формирования инвестиционного предложения приоритетных направлений развития высоких технологий ..... 79

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Ефимова С. А. Методы управления инновационным потенциалом предприятия ..... 86
- Брик И. Е. Государственная политика стимулирования инновационной активности малых предприятий в Украине ..... 92

- Молодоженя М. С. Состояние и проблемы экономического управления инновационной деятельностью на предприятиях ..... 97

### ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- Панасюк О. В. Малый бизнес в Украине: тенденции развития и проблемы налогообложения ..... 102

### ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Паневник Т. Н., Болгарова Н. К. Машиностроительный комплекс как катализатор интеграционных процессов ..... 108

### ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

- Гончар Т. И. Эффективное управление затратами производства продукции свиноводства ..... 113

### ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- Гайдар А. Е. Основные тенденции занятости в условиях глобализации ..... 121

### ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

- Андросова Т. В., Козуб В. А., Круглова Е. А. Систематизация показателей мониторинга финансовых результатов на предприятии ..... 127
- Бояринова Е. А. Аккумуляционная эксплуатация ресурсов в обеспечении функциональности промышленного предприятия ..... 132
- Кузьминчук Н. В., Олексюк Т. В. Анализ финансовой безопасности предприятий машиностроения ..... 137
- Семенова В. Г. Этапы управления интеллектуальной собственностью предприятий на основе процессного подхода ..... 145
- Дяченко Т. А. Конкурентные стратегии промышленных предприятий, предоставляющих ремонтные услуги ..... 150
- Сукач О. А. Взаимосвязь мотивации персонала и эффективности затрат на оплату труда ..... 154
- Неизвестная В. С. Механизм управления устойчивым функционированием санаторно-рекреационных предприятий на основе внутренних ресурсов ..... 159

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

- Пурский О. И., Грынюк Б. В., Жарий И. О. Концептуальная модель электронного торгового рынка ..... 164

### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

- Белова И. В. Научно-методические основы формирования системы индикаторов мониторинга накопления системного финансового риска в экономике Украины ..... 169
- Кульчицкий М. И. Теоретико-методологические основы межбюджетных отношений: проблемы, тенденции и перспективы развития ..... 174
- Иваненко И. А. Теоретические аспекты валютно-финансовых отношений ..... 182
- Жовтанецкая Я. В. Механизм антикризисного управления деятельностью банков ..... 187

<b>Стеценко Т. В.</b> Постдокументарный этап развития рынка ценных бумаг в Украине.....	193
<b>Хмелюк А. А.</b> Эффективность финансового мониторинга.....	199
<b>Кремень В. М., Оголь Д. А.</b> Совершенствование методических основ прогнозирования денежно-кредитных показателей.....	204

### **МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ**

<b>Макаренко Т. Ю.</b> Теоретические основы концепции остаточной прибыли и её использование в качестве инструмента контроллинга поведения.....	209
<b>Черпак А. Е., Шершньова З. Е.</b> Эффективность корпоративного управления в целевых моделях владельцев корпоративного капитала и других стейкхолдеров.....	215

<b>Гураль Н. Р.</b> Структурные компоненты системы стратегического управления воспроизводством трудового потенциала торгового предприятия.....	223
<b>Швец И. Б.</b> Развитие трудового потенциала как элемент функциональной системы «предприятие» .....	229
<b>Кагляк Е. В.</b> Модель развития человеческих ресурсов на предприятиях пищевой промышленности Украины.....	234
<b>Пенюк В. А.</b> Кадровый потенциал предприятия торговли: определения и составляющие элементы .....	240
<b>Маликов В. В.</b> Снятие личностных ограничений при подготовке бухгалтеров и аудиторов.....	249

### **СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

Рецензия на монографию Бутенко Н. В.....	253
--	-----

# CONTENT

## ECONOMIC THEORY

- Lytvynenko N. I.** Structure of Institutional Environment of Economic System, Relationship between the Elements ..... 8
- Kardakov O. Yu.** Analysis of Dynamics of Intellectualization of the EU Economic Model..... 15

## GLOBALIZATION PROCESSES IN ECONOMICS

- Mykolenko O. P.** Economic Institutions for Adaptation of the Open-Type Economic Systems to Globalization Processes..... 21

## EDUCATION AND SCIENCE

- Maguta O. V.** Problems of Reforming and Financing Education and Science as Fundamental Elements of a Knowledge-Based Society..... 27
- Shchetinina L. V., Rudakova S. G., Danylevych N. S.** Quality of Vocational Education in Ukraine: Legal Aspects .... 33

## FOREIGN EXPERIENCE

- Kulikovskaya Ye. V.** Development of Agro-Industrial Complex of the Republic of Belarus in the Context of Integration Processes..... 38
- Karpenko O. O., Vlasova V. P.** Analysis of the European Experience as to Implementation of Concession Form of the Public-Private Partnerships in Seaports ..... 43

## MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Pronoza P. V.** Analysis of the Inter-Industry Development Relations of Pathological Crisis Phenomena in the Real Sector of Economy of Ukraine..... 48
- Mihus I. P., Minenko M. V.** Development of Mechanism for Ensuring Economic Security by Efforts of Security Providers ..... 54

## ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Guryanova L. S.** SAR-Models of Mechanism for Estimation, Analysis and Prognosis of Regions' Development..... 60
- Korshunov E. A.** Methods of Economic-Mathematical Modeling in the Costs Planning of Industrial Enterprise ..... 67
- Bakurova A. V., Didenko A. V., Popova E. U.** Method for Evaluation of Uniqueness of a Tourism Product..... 73

## INVESTMENT PROCESSES

- Melnyk O. H.** The Modular Principle of Generating Investment Proposal for Priorities of High Technologies Development..... 79

## INNOVATIVE PROCESSES

- Yefimova S. A.** Methods of Management of Innovation Potential of Enterprise..... 86
- Brik I. Ye.** State Policy of Stimulating Innovation Activities of Small Enterprises in Ukraine ..... 92
- Molodozhenia M. S.** Status and Problems of Economic Management of Innovation Activity at Enterprises..... 97

## PROBLEMS OF SMALL BUSINESS

- Panasniuk O. V.** Small Business in Ukraine: Development Trends and Taxation Issues..... 102

## ECONOMICS OF INDUSTRY

- Panevnyk T. M., Bolharova N. K.** Machine-Building Complex as a Catalyst of Integration Processes ..... 108

## AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Gonchar T. I.** Effective Cost Management of Swine Breeding Production..... 113

## LABOR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

- Gaidar O. Ye.** The Main Trends of Employment in the Context of Globalization..... 121

## ECONOMICS OF ENTERPRISE

- Androsova T. V., Kozub V. O., Kruhlova O. A.** Systematization of Indicators for Monitoring of Financial Results at the Enterprise..... 127
- Boyarynova K. O.** Accumulative Exploitation of Resources in Ensuring the Functionality of Industrial Enterprise..... 132
- Kuzminchuk N. V., Oleksiuk T. V.** Analysis of Financial Security of Machine-Building Enterprises..... 137
- Semenova V. G.** Stages of the Enterprises' Intellectual Property Management, Based on the Process Approach..... 145
- Diachenko T. A.** Competitive Strategies of Industrial Enterprises, which Provide Repair Services ..... 150
- Sukach O. O.** Relationship of the Staff Motivation and the Efficiency of Labor Costs ..... 154
- Neizvestnaya V. S.** Mechanism for Management of Sanatorium-Recreational Enterprises' Sustainability on the Basis of Internal Resources..... 159

## INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

- Pursky O. I., Grynjuk B. V., Zhariy I. O.** A Conceptual Model of Electronic Trading Market ..... 164

## FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

- Bielova I. V.** Scientific-Methodical Bases of Formation of the System of Indicators for Monitoring of the Accumulation of Systemic Financial Risk in the Economy of Ukraine..... 169
- Kulchytskyy M. I.** Theoretical and Methodological Bases of Inter-Budgetary Relations: Issues, Trends and Prospects of Development ..... 174
- Ivanenko I. A.** Theoretical Aspects of Monetary-Financial Relations..... 182
- Zhovtanetska Ya. V.** The Mechanism of Crisis Management of Banks..... 187
- Stetsenko T. V.** The Post-Documentary Stage in the Development of Securities Market in Ukraine..... 193
- Khmeliuk A. A.** Efficiency of Financial Monitoring..... 199
- Kremen V. M., Ogol D. O.** Improving the Methodical Bases for Prognosticating the Money-and-Credit Indicators ..... 204

## MANAGEMENT AND MARKETING

Makarenko T. Yu. Theoretical Bases of the Conception of Residual Profits and its Use as a Tool for Behavior Controlling .....	209
<b>Cherpak A. E., Shershnova Z. E.</b> Efficiency of Corporate Management in the Targeted Models of Corporate Capital Owners and Other Stakeholders.....	215
<b>Gural N. R.</b> Structural Components of System for Strategic Management of Labor Potential Reproduction of Trade Enterprise .....	223

<b>Shvets I. B.</b> Development of Labor Potential as an Element of Functional System of Enterprise.....	229
<b>Kahlyak O. V.</b> Model for Development of Human Resources at the Food Industry Enterprises of Ukraine .....	234
<b>Peniuk V. O.</b> Personnel Potential of Trade Enterprise: Definitions and Constituent Elements.....	240
<b>Malikov V. V.</b> Removal of Personal Limitations in Training Accountants and Auditors .....	249

## REFERENCE INFORMATION

Review of the monograph by Butenko N. V. ....	253
---	-----

## СТРУКТУРА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ЙОГО ЕЛЕМЕНТАМИ

© 2015 ЛИТВИНЕНКО Н. І.

УДК 330.341:330.837

### Литвиненко Н. І. Структура інституціонального середовища економічної системи та взаємозв'язок між його елементами

Метою даної статті є дослідження взаємозв'язку між нормами, що складають інституціональне середовище економічної системи країни, з використанням економіко-математичних методів. На основі теоретичного аналізу була сформована система показників для кількісної оцінки таких норм, як свобода, толерантність, довіра, рентиорієнтована та правова поведінка. У результаті дослідження було встановлено наявність взаємозв'язків між нормами, які складають інституціональне середовище економічної системи, а також їх спрямованість і сила. Крім того, виявлено, що кількість активних зв'язків залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни. Також було досліджено зв'язок між нормами та домінуючими в суспільстві цінностями. Отримані результати можуть бути використані для подальшого аналізу взаємозв'язків між нормами та домінуючими цінностями. Подальші емпіричні дослідження дозволять виявити ступінь впливу елементів інституціонального середовища один на одного, а також на економічну систему країни в цілому.

**Ключові слова:** інституціональне середовище, кількісна оцінка норм, взаємозв'язок між нормами.

**Табл.:** 6. **Бібл.:** 17.

**Литвиненко Наталія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та основ підприємництва, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

**E-mail:** natalyt33@mail.ru

УДК 330.341:330.837

UDC 330.341:330.837

### Литвиненко Н. И. Структура институциональной среды экономической системы и взаимосвязь между ее элементами

Целью данной статьи является исследование взаимосвязи между нормами, составляющими институциональную среду экономической системы страны, с использованием экономико-математических методов. На основе теоретического анализа была сформирована система показателей для количественной оценки таких норм, как свобода, толерантность, доверие, рентиориентированное и правовое поведение. В результате исследования было установлено наличие взаимосвязей между нормами, которые составляют институциональную среду экономической системы, а также их направленность и сила. Кроме того, выявлено, что количество активных связей зависит от уровня социально-экономического развития страны. Также была исследована связь между нормами и доминирующими в обществе ценностями. Полученные результаты могут быть использованы для дальнейшего анализа взаимосвязей между нормами и доминирующими ценностями. Дальнейшие эмпирические исследования позволят выявить степень влияния элементов институциональной среды друг на друга, а также на экономическую систему страны в целом.

**Ключевые слова:** институциональная среда, количественная оценка норм, взаимосвязь между нормами.

**Табл.:** 6. **Библ.:** 17.

**Литвиненко Наталья Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и основ предпринимательства, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

**E-mail:** natalyt33@mail.ru

### Lytvynenko N. I. Structure of Institutional Environment of Economic System, Relationship between the Elements

The article is aimed to examine the relationship between the norms, constituting the institutional environment of the country's economic system, making use of economic-mathematical methods. Based on theoretical analysis, a system of indicators for quantitative assessment of the norms, such as freedom, tolerance, trust, rent-oriented and legal behavior, has been formed. The study has determined linkages between the norms that constitute the institutional environment of the economic system, as well as their direction and strength. In addition, it has been revealed that the number of active connections depends on the level of socio-economic development of the country. The relationship between the norms and the values, which are dominant in the society, has been explored as well. The obtained results can be used for further analysis of interrelationships between the norms and the dominant values. Further empirical research will identify the extent to which elements of the institutional environment cause influence on each other and on economic system of the country in a whole.

**Key words:** institutional environment, quantification of norms, relationship between norms.

**Table.:** 6. **Bibl.:** 17.

**Lytvynenko Nataliya I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory and the basics of entrepreneurship, National Mining University (pr. K. Marks, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

**E-mail:** natalyt33@mail.ru

На сучасному етапі розвитку світового суспільства, його стрімкого ускладнення і диференціації ми все частіше стикаємося з тим, що реформи з однаковим набором макроекономічних інструментів мають різну ефективність у різних країнах. На сьогоднішній час все більше економістів схилиються до думки, що головною причиною таких різних результатів реформ є специфічні риси інституціонального середовища економічної системи країни. Теоретичні дослідження виявили, що якість функціонування інститутів та норм має вплив на ефективність розвитку не тільки економічної системи, а і всього суспільства в цілому. Досліджуючи функціонування норм у суспільстві, науковці звертали увагу на іс-

нування певного взаємозв'язку між ними. Так, у роботах Дж. Локка нерозривно пов'язані між собою терпимість та свобода, межами для яких служить закон [1]. Крім того, вчений довів, що толерантність є найбільш прийнятним засобом для забезпечення зростання добробуту країни, до якого «безпосереднім чином приводять чисельність та працьовитість ... підданих» [1, с. 81]. Починаючи з 90-х років ХХ ст., до проблеми зв'язку між самими нормами та їх взаємного впливу на розвиток і функціонування одна одної звертається все більше економістів.

У сучасній економічній літературі достатня кількість публікацій присвячена дослідженню взаємозв'язку між різними інститутами та нормами. У їх значній кіль-



кості зв'язок досліджується за допомогою економетричного аналізу на основі емпіричних даних. Так, шведські економісти Н. Бергген та Т. Нільсан на основі емпіричних даних довели наявність позитивного зв'язку між економічною свободою та толерантністю. Взаємозв'язок досліджувався за допомогою регресивного аналізу, в ході якого було виявлено, що важливою складовою механізму, через який економічна свобода впливає на толерантність, є соціальна довіра [2].

**В**заємозв'язок між толерантністю та рівнем економічного розвитку, конкурентоспроможністю і кількістю талановитих працівників на основі коефіцієнтів Спірмена і Пірсона намагалися встановити Дж. Дез, К. Діранзо, Т. Тімен. Вченими було з'ясовано, що більш толерантні країни є одночасно і більш конкурентоспроможними, мають високий рівень економічного розвитку та велику концентрацію талановитих працівників. Разом з тим, результати їх аналізу засвідчили, що толерантність, незважаючи на те, що вона є важливим фактором економічного процвітання, сама по собі не може сприяти економічному розвитку [3].

Дослідженням взаємозв'язку між нормою довіри і рівнем корупції займався німецький економіст Іна Куббе. Багатомірний регресивний аналіз, проведений дослідницею, виявив, по-перше, існування сильного взаємозв'язку між рівнем корупції та нормою «довіра», як міжособистісною, так і інституціональною і, по-друге, зниження рівня норми «довіра» під впливом корупції.

Іна Куббе висунула припущення, що низький рівень міжособистісної довіри сприяє високому рівню корупції, яка, у свою чергу, негативно впливає на рівень довіри до політичних інститутів. Також вона припускає наявність причинно-наслідкового зв'язку між міжособистісною довірою, корупцією та інституціональною довірою, де корупція виступає як змінний посередник між різними видами довіри. Отже, зростання міжособистісної довіри приведе до зростання інституціональної довіри [4].

Нідерландський економіст С. К. Таварес досліджував взаємозв'язок між свободою слова та корупцією. Він дійшов висновку, що в країнах, у яких було прийнято антикорупційні закони, у перші 5 років спостерігалось зростання рівня корупції. Вчений стверджує, що такий на перший погляд парадоксальний результат є наслідком покращення свободи слова завдяки більш вільному доступу як громадян, так і преси до інформації про діяльність уряду і законодавчої влади. Крім того, С. К. Таварес відзначив тенденцію зниження рівня корупції в країнах з мажоритарною виборчою системою та відсутність такого зв'язку в країнах, де використовується пропорційна виборча система [5].

Досить цікавого висновку дійшли американські економісти М. Свелехін та Д. Стенсел, встановлюючи зв'язок між рівнем економічної свободи, корупцією та рівнем соціально-економічного розвитку країни. Результати їх досліджень ідуть всупереч існуючим поглядам, що корупція є стримуючим фактором для зростання економіки. Вчені вважають, що за інших рівних умов корупція знижує економічне зростання у випадку, коли

економічні агенти мають мало вибору (тобто рівень економічної свободи в країні низький). Корупція допомагає обійти надмірний контроль з боку держави, розширюючи таким чином можливості вибору господарюючих суб'єктів і, тим самим, сприяє зростанню [6].

Дослідженням взаємозв'язку між суспільними цінностями та рівнем економічної свободи займаються українські вчені Л. В. Пан та Н. В. Романченко. Вони провели розрахунки коефіцієнтів кореляції між «Індексом економічної свободи» і параметрами суспільних цінностей в моделі Г. Хофстеда та встановили сильний зворотний зв'язок між рівнем економічної свободи і показником дистанції влади (із зростанням рівня дистанції влади рівень економічної свободи зменшується). Характер виявленого зв'язку, як стверджують учені, вказує на зростання обмежень існуючого бізнес-середовища та посилення втручання держави в економіку. Ними також встановлено прямий сильний зв'язок між рівнем економічної свободи і показником «індивідуалізм». Загалом вчені дійшли висновку, що суспільні цінності впливають на рівень соціально-економічного розвитку країн, а також на рівень економічної свободи [7].

Проблемі взаємозв'язку між інституціональною довірою та урядом в умовах кризи було присвячено щорічний огляд «Погляд на уряд» (*Government at a Glance*, 2013). В огляді вказується на важливість такого взаємозв'язку, оскільки від нього залежить ефективність проведення в поточному та майбутньому періодах соціально-економічної політики. Окрім того, автори огляду наголошують на необхідності розширення дослідження норми «довіра» та з'ясування характеру її впливу на суспільство в цілому, покращенні процедури, методології та стандартизації такого дослідження [8].

Аналіз робіт з даної наукової проблематики дозволяє стверджувати, що, по-перше, між різними елементами інституціонального середовища існує тісний зв'язок, і, по-друге, такий зв'язок впливає на розвиток і функціонування як самої системи у цілому, так і на її окремі елементи. Тому, зважаючи на об'єктивний взаємозв'язок і взаємовплив системи та її складових елементів, важливим є аналіз не тільки якісного, але й кількісного характеру такого взаємозв'язку окремих норм та економічної системи в цілому.

*Метою* даної роботи є дослідження взаємозв'язку між нормами, що складають інституціональне середовище економічної системи країни, з використанням економіко-математичних методів.

**З**а результатами теоретичних досліджень нами були виділені норми, які формують інституціональне середовище економічної системи, а саме: свобода, толерантність, довіра, рентаорієнтована та правова поведінка. Проведене дослідження наявної міжнародної аналітичної бази дозволяє сформулювати узагальнену систему показників, які можуть бути застосовані для кількісної оцінки якісних індикаторів інституціонального середовища (табл. 1). Необхідно зауважити, що кількість та наповнення даних показників базується на проведеному нами раніше аналізі сутності базових норм як складових інституціонального середовища [9 – 13].

## Показники для кількісної оцінки норм

Норма	Показники, що оцінюють	Походження
Свобода – це свідома діяльність (бездіяльність), яка спрямована на здійснення бажань і не зустрічає опору як зовнішніх перешкод, так і з боку (психофізичних) можливостей самої особи	«Індекс фізичної свободи»	Відсутній
	«Індекс економічної свободи»	Американський дослідницький центр «The Heritage Foundation» і видавництво «The Wall Street Journal»
	«Політичні права»	Індекс «Freedom in the World», неурядова організація «Freedom House»
	«Громадянські свободи»	Індекс «Freedom in the World», неурядова організація «Freedom House»
Толерантність – це визнання «іншості» з одночасним усвідомленням своєї відмінності, що сприяє збереженню і підтримці різноманітності всього суспільства і протистоїть його повній уніфікації	«Критерій толерантності»	Відсутній
	«Сфера толерантності»	Запропоновані оцінки обмежені
Довіра – це усвідомлення людиною власної вразливості або ризику, який виникає в результаті невизначеності мотивів, намірів і очікувань дій людей, від яких він залежить	«Міжособистісна довіра»	Оцінка за даними опитувань глобального дослідницького проекту «World Values Survey» та європейського дослідницького проекту «European Values Study»
	«Інституціональна довіра»	Оцінка за даними опитувань глобального дослідницького проекту «World Values Survey» та європейського дослідницького проекту «European Values Study»
Рентоорієнтована поведінка – це діяльність особи, організації або фірми, яка спрямована на отримання вигод шляхом маніпулювання законодавчими або економічними умовами, а не шляхом виробництва і продажу товарів та послуг	«Контроль корупції» (Control of Corruption)	Worldwide Governance Indicators («Показник ефективності державного управління у світі»)
	«Рента в бюджетній сфері»	Відсутній
Правова поведінка – соціальна поведінка особи по відношенню до існуючих у суспільстві правових норм	«Верховенство права» (Rule of Law)	Worldwide Governance Indicators («Показник ефективності державного управління в світі»)
	«Політична стабільність і відсутність насилля»	Worldwide Governance Indicators («Показник ефективності державного управління у світі»)

Джерело: складено за даними [9 – 13].

Як видно з табл. 1, існуючі у світовій науці методики розрахунку показників «Міжособистісна довіра» та «Інституціональна довіра», з одного боку, та «Верховенство права» і «Політична стабільність і відсутність насилля», з іншого, дозволяють провести оцінку таких норм, як «Довіра» та «Правова поведінка» відповідно.

Разом з тим, щодо оцінювання інших базових норм існують певні проблеми. Так, оцінка норми «Толерантність» як особистісної характеристики світовою наукою не проводиться взагалі. Щодо оцінки толерантності як інституціональної норми, то існуючі у світовій практиці індекси не враховують такого важливого компонента, як гендерна толерантність. Нами було розроблено власну методику оцінки толерантності та розраховано рівень толерантності для 60 країн [12].

Щодо такого важливого компонента для оцінювання рентоорієнтованої поведінки, як показник «Рента в бюджетній сфері», то розрахунки втрат суспільства від такої поведінки були проведені на основі розробленої методології Е. Катцем та Дж. Розенбергом і уточненої за допомогою кореляційно-регресійного методу Д. Демірбасом

за період 1974 – 1994 рр. [14]. Зважаючи на те, що такий часовий інтервал не співпадає з періодом, який досліджується в даній роботі, то виникає необхідність у власній оцінці рентоорієнтованої поведінки. Нами проведено оцінку втрат суспільства від пошуку ренти в бюджетній сфері за період 1999 – 2010 рр. по 72 країнах [10].

Нарешті, як видно з табл. 1, найбільша кількість індексів припадає на оцінку норми «Свобода», що безперечно вказує на її значимість для суспільства, але, зважаючи на одну з головних проблем світового суспільства – неспроможність забезпечити себе гідним існуванням, її комплексна оцінка відсутня. Для усунення означеної проблеми ми пропонуємо доповнити ряд комплексних показників для оцінки різних видів свободи таким показником, як «Індекс фізичної свободи».

Запропонований нами «Індекс фізичної свободи» оцінює міру захищеності життя та можливості розвитку людини як особистості. Він віддзеркалює зовнішні обмеження та можливості людини в реалізації своїх бажань. Крім того, даний показник характеризує базові умови розвитку людини, які склались в тому чи ін-

шому суспільстві, а також певною мірою відображує соціально-економічну політику уряду по відношенню до благополуччя своїх громадян. Дослідження охоплює 127 країн за часовий проміжок з 1995 р. по 2009 р. [9].

При дослідженні інституціонального середовища нами було встановлено, що його елементи формуються на основі цінностей. Отже, для розуміння причин встановлення тих чи інших зв'язків між складовими суспільної системи необхідно дослідити, які домінуючі цінності притаманні цій системі. Для оцінки домінуючих цінностей у суспільстві в нашому дослідженні використовуємо дані, отримані при дослідженні культурних відмінностей за методикою Г. Хофстеда [15, 16].

Дослідимо взаємозв'язок між виділеними нами нормами та домінуючими цінностями у 1999 р. Вибір-ка 1999 р. охоплює значну кількість країн, які належать до груп з різним рівнем розвитку людського потенціалу, і складає 60 об'єктів.

Проведений нами аналіз наукової літератури з приводу емпіричних досліджень взаємозв'язків з добробутом та різними нормами виявив факт, що всі вони були проведені виключно для вибірки країн з різним рівнем економічного розвитку. Результати досліджень не підлягають сумніву, але, виходячи з того, що рівень добробуту, економічної свободи, контролю корупції та інших норм різний для окремої країни, необхідно, на наш погляд, зробити певне застереження. Оскільки склад інституціонального середовища і зв'язки між його елементами та економічною системою є специфічним для кожної країни, є вірогідність, що в різних випадках можуть бути відсутніми ті чи інші зв'язки, або вони можуть мати несуттєвий вплив.

Отже, виходячи з цього припущення, необхідно провести емпіричні дослідження зв'язку між нормами, виходячи з рівня соціально-економічного розвитку країни. Групування країн за рівнем добробуту проведено згідно з класифікацією, яка була прийнята Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй, виконання якої оцінюється «Індексом розвитку людського потенціалу». Отже, наша вибірка країн поділена на чотири групи: країни з дуже високим індексом розвитку людського потенціалу; країни з високим індексом розвитку людського потенціалу; країни із середнім індексом розвитку людського потенціалу; країн з низьким індексом розвитку людського потенціалу [17].

Відповідно до зробленого нами припущення нами сформовано п'ять незалежних вибірок: загальна і чотири вибірки, які сформовані із загальної з країн з відповідним рівнем розвитку людського потенціалу. За допомогою кореляційного аналізу встановимо характер і тісноту взаємозв'язку між досліджуваними факторами. Результати кореляційного аналізу за критерієм Пірсона та критерієм Спірмена представлено в *табл. 2 – табл. 6*.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що для кожної групи країн існує своя кількість зв'язків. Вони представлені в *табл. 2*.

Таблиця 2

**Кількість встановлених взаємозв'язків за групами країн**

Група країн	Кількість значимих зв'язків
Загальна вибірка	115
З дуже високим індексом розвитку людського потенціалу	112
З високим індексом розвитку людського потенціалу	55
Із середнім індексом розвитку людського потенціалу	35
З низьким індексом розвитку людського потенціалу	10

Отже, ми можемо стверджувати, що кожній групі країн з різним рівнем розвитку притаманна своя сукупність зв'язків, сила та спрямованість яких також різна. Для більш детального дослідження встановленого феномена необхідно, перш за все, проаналізувати зв'язок між нормами за сформованою нами вибіркою. Необхідно зауважити, що за цією вибіркою можна дослідити зв'язок лише за 1999 р., оскільки індекси «Критерій толерантності», «Сфера толерантності», «Міжособистісна довіра», а також соціокультурні цінності розраховані лише для цього року у зв'язку з відсутністю даних по інших роках.

Більш детально розглянемо взаємозв'язок між толерантністю та іншими нормами (див. *табл. 3, 4*).

Аналіз кореляцій у *табл. 3* виявив прямий значимий коефіцієнт кореляції між критерієм «Толерантність» та нормами «Міжособистісна довіра», «Інституціональна довіра», «Верховенство права», «Контроль над корупцією», «Політична стабільність і відсутність насилля», «Терпимість-стримування» за критерієм Пірсона, а також з нормами «Індекс економічної свободи», «Фізична свобода» за критерієм Спірмена.

Як видно з *табл. 3*, для вибірки країни з дуже високим індексом розвитку актуальними залишилися зв'язки з нормами «Міжособистісна довіра», «Фізична свобода», які посилились, і нормою «Терпимість-стримування», яка не зазнала суттєвих змін. Крім того, з'явився новий обернений значимий зв'язок з показником цінності «Маскулінність», який дорівнює  $-0,523$ .

Якщо ми оглянемо перелік групи країни з дуже високим індексом розвитку людського потенціалу, то в ньому лише Південна Корея, Японія та Сінгапур належать до азійських країн, усі інші країни належать до так званої Західної цивілізації. У ній «Маскулінність» є домінуючим соціокультурним нормативним каноном.

У *табл. 4* представлено діючі зв'язки між нормами та толерантністю як інституціональною нормою.

Як видно з *табл. 4*, загалом активні зв'язки між нормами та показником «Сфера толерантності» мають тільки дуже високорозвинені країни. Виключення складає зв'язок між толерантністю та рентоорієнтованою поведінкою за показником «Рента в бюджетній сфері» для групи країн із середнім рівнем розвитку. Крім того, цей зв'язок є прямим, тобто це означає, що чим вищий

Взаємозв'язок між показником «Критерій толерантності» та іншими нормами  
(кореляція за критеріями Пірсона та Спірмена)

Показник	«Критерій толерантності» (класифікація по рівню розвитку)				
	Загальна вибірка	Дуже високо-розвинуті країни	Високо-розвинуті країни	Середньо-розвинуті країни	Низько-розвинуті країни
Сфера толерантності	0,524**	0,476*	-	-	-
Міжособистісна довіра	0,447**	0,545**	-	-	-
Інституціональна довіра	0,351**	-	-	0,783**	-
Контроль над корупцією	0,470**	-	-	-	-
Рента в бюджетній сфері		-	-	-	-
Індекс економічної свободи	0,294* <sup>1</sup>	-	-	-	-
Індекс фізичної свободи	0,372** <sup>1</sup>	-	-	-	-
Верховенство права		-	-	-	-
Політична стабільність і відсутність насилля	0,362**	-	-	-	0,900*
Дистанція влади (PDI)	-	-	-	-	-
Індивідуалізм (IDV)	-	-	-	-	-
Маскулінність	-	-0,523*	-	-	-
Уникнення невизначеності (UAI)	-0,293*	-	-	-	-
Довгострокова орієнтація (LTO)	-	-	-	-	-
Терпимість-стримування (IVR)	0,588**	0,560**	0,766**	-	-

Примітки: \*\* – кореляція значима на рівні 0,05; \* – кореляція значима на рівні 0,01; <sup>1</sup> – кореляція за критерієм Спірмена.

Взаємозв'язок між показником «Сфера толерантності» та іншими нормами  
(кореляція за критеріями Пірсона та Спірмена)

Показник	«Сфера толерантності» (класифікація по рівню розвитку)				
	Загальна вибірка	Дуже високо-розвинуті країни	Високо-розвинуті країни	Середньо-розвинуті країни	Низько-розвинуті країни
Міжособистісна довіра	0,522**	0,691**	-	-	-
Інституціональна довіра		-	-	-	-
Контроль над корупцією	0,732**	,589**	-	-	-
Рента в бюджетній сфері	-0,483** <sup>1</sup>	-0,546** <sup>1</sup>	-	0,765*	-
Індекс економічної свободи	0,567** <sup>1</sup>	-	-	-	-
Індекс фізичної свободи	0,621**	-	-	-	-
Верховенство права	0,717**	0,567**	-	-	-
Політична стабільність і відсутність насилля	0,617**	0,441* <sup>1</sup>	-	-	-
Дистанція влади (PDI)	-0,522**	-0,476*	-	-	-
Індивідуалізм (IDV)	0,448**	0,595**	-	-	-
Маскулінність	-	-	-	-	-
Уникнення невизначеності (UAI)	-	-	-	-	-
Довгострокова орієнтація (LTO)	-	-	-	-	-
Терпимість-стримування (IVR)	0,446**	0,437*	-	-	-

Примітки: \*\* – кореляція значима на рівні 0,05; \* – кореляція значима на рівні 0,01; <sup>1</sup> – кореляція за критерієм Спірмена.

рівень толерантності як інституціональної норми в країні означеної групи, тим вищі втрати суспільства від ренти в бюджетній сфері.

Наступними дослідимо зв'язки між нормою довіри і, насамперед, «Міжособистісна довіра» та іншими нормами (див. *табл. 5*). У процесі дослідження встановлено існування прямого зв'язку середньої сили з такими нормами: «Верховенство права», «Контроль корупції», «Фізична свобода», «Політична стабільність і відсутність насилля», «Індивідуалізм (IDV)» за критерієм Пірсона та «Політичні права» за критерієм Спірмена. Крім того, встановлено обернений зв'язок з показниками «Дистанція влади (PDI)», «Уникнення невизначеності (UAI)» та «Рента в бюджетній сфері».

Як видно із *табл. 5*, для групи країни з дуже високим індексом розвитку діючими є такі прямі зв'язки: «Верховенство права», «Контроль корупції», «Фізична свобода», «Політична стабільність і відсутність насилля», «Індивідуалізм», «Терпимість-стримування» та обернений зв'язок з індексами «Дистанція влади (PDI)» та «Маскулінність». Відмітимо, що сила зв'язку в групі країн з високим рівнем розвитку сильніша, ніж у загальній вибірці.

Звертає на себе увагу парадоксальний факт наявності оберненого зв'язку між індексом «Економічної свободи» для групи країн з середнім рівнем розвитку, тобто відповідність вищому рівню міжособистісної довіри нижчого рівня свободи. За логікою ці зв'язки повинні бути прямими, відповідно до результатів у загальній вибірці та для країн з дуже високим індексом розвитку.

Не менш парадоксальними є зв'язки між нормами та «Інституціональною довірою», що представлені у *табл. 6*.

Як видно з *табл. 6*, зв'язок між «Інституціональною довірою» та індексом «Фізична свобода» для країн

з низьким рівнем розвитку є сильним оберненим. Це означає, що чим вищий рівень «Інституціональної довіри», тим нижчі показники «Фізичної свободи». До речі, для країн із середнім рівнем розвитку цей показник хоч і не є значимим, але теж є оберненим (-0,198).

## ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі загальні висновки. По-перше, кількість дієвих зв'язків у групах країн з різним рівнем розвитку залежить від цього рівня. По-друге, окремі зв'язки можуть проявитись тільки у групі країн з відповідним рівнем соціально-економічного розвитку.

У цілому, компаративний аналіз інституціонального середовища економічних систем країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку дав змогу встановити направленість і силу взаємозв'язків між обраними нормами та домінуючими цінностями у суспільстві.

Отримані результати можуть бути використані для подальшого аналізу взаємозв'язків між нормами. Подальші емпіричні дослідження дозволять виявити ступінь впливу елементів інституціонального середовища один на одного, а також на економічну систему країни в цілому. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Локк Д. Два трактата о правлении / Д. Локк / Пер. с англ. – Челябинск : Социум, 2007. – 264 с.
2. Berggren, N. Does economic freedom foster tolerance? / Niclas Berggren, Therese Nilsson [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp918.pdf>
3. Das, J. A global tolerance index / J. Das, C. DiRienzo, T. Tiemann // Competitiveness Review: An International Business Journal. – 2008. – Vol. 18, Iss. 3. – P. 92 – 205.

Таблиця 5

Взаємозв'язок між показником «Міжособистісна довіра» та іншими нормами (кореляція за критеріями Пірсона та Спірмена)

Показник	«Міжособистісна довіра» (класифікація по рівню розвитку)				
	Загальна вибірка	Дуже високо-розвинуті країни	Високо-розвинуті країни	Середньо-розвинуті країни	Низько-розвинуті країни
Контроль над корупцією	0,572**	0,597**	–	–	–
Рента в бюджетній сфері	-0,370*	–	–	–	–
Індекс економічної свободи	–	–	–	-0,791** <sup>1</sup>	–
Індекс фізичної свободи	0,513**	0,707**	–	–	–
Верховенство права	0,471**	0,593**	–	–	–
Політична стабільність і відсутність насилля	0,571**	–	–	0,714** <sup>1</sup>	–
Дистанція влади (PDI)	-0,489**	-0,727** <sup>1</sup>	–	–	–
Індивідуалізм (IDV)	0,381**	0,449*	–	–	–
Маскулінність	–	-0,469*	–	–	–
Уникнення невизначеності (UAI)	-0,437**	–	–	-0,695* <sup>1</sup>	–
Довгострокова орієнтація (LTO)	–	–	0,530* <sup>1</sup>	–	–
Терпимість-стримування (IVR)	–	0,502*	–	-0,762* <sup>1</sup>	–

Примітки: \*\* – кореляція значима на рівні 0,05; \* – кореляція значима на рівні 0,01; <sup>1</sup> – кореляція за критерієм Спірмена.

Взаємозв'язок між показником «Інституціональна довіра» та іншими нормами  
(кореляція за критеріями Пірсона та Спірмена)

Показник	«Інституціональна довіра» (класифікація по рівню розвитку)				
	Загальна вибірка	Дуже високо-розвинуті країни	Високо-розвинуті країни	Середньо-розвинуті країни	Низько-розвинуті країни
Контроль над корупцією	–	–	0,795**	–	–
Рента в бюджетній сфері	–	–	–	–	–
Індекс економічної свободи	–	–0,430*	–	–	–
Індекс фізичної свободи	–0,324*	0,447*	–	–	–0,997*
Верховенство права	–	0,460* <sup>1</sup>	0,779**	–	–
Політична стабільність і відсутність насилля	–	0,885**	0,703**	–	–
Дистанція влади (PDI)	–	–0,474*	–	–	–
Індивідуалізм (IDV)	–	0,552**	–	–	–
Маскулінність	–	–	–	–	–
Уникнення невизначеності (UAI)	–0,312* <sup>1</sup>	–	–	–	–
Довгострокова орієнтація (LTO)	–	–	–	0,762* <sup>1</sup>	–
Терпимість-стримування (IVR)	–	0,491* <sup>1</sup>	–	–	–

Примітки: \*\* – кореляція значима на рівні 0,05; \* – кореляція значима на рівні 0,01; <sup>1</sup> – кореляція за критерієм Спірмена.

4. (Dys-)Functionalities of Corruption. Comparative Perspectives and Methodological Pluralism / T. Debiel, A. Gawrich (Eds.) // Comparative Governance and Politics. – 2013. – Special Issue 3. – P. 264.

5. Tavares, S. Do Freedom of Information Laws Decrease Corruption? / Samia Costa Tavares [Electronic resource]. – Mode of access: <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/3560/>

6. Swaleheen, M. Economic Freedom, Corruption, and Growth / Mushfiq us Swaleheen, Dean Stansel // Cato Journal. – 2007. – Vol. 27, No. 3. – P. 343 – 358.

7. Пан Л. В. Вплив культури на рівень економічної свободи і міжнародну комерційну діяльність / Л. В. Пан, Н. В. Романченко // Наукові записки національного університету «Києво-Могилянська академія». Економічні науки. – 2008. – Том 81. – С. 61 – 65.

8. Government at a Glance 2013 // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/gov/>

9. Литвиненко Н. І. Свобода: сутність, форми та їх емпіричні виміри / Н. І. Литвиненко // Соціальна економіка. – 2013. – № 2-3. – С. 75 – 83.

10. Литвиненко Н. І. Пошук ренти та соціально-економічний розвиток країни: кроскультурний і часовий вимір / Н. І. Литвиненко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2014. – № 3. – С. 32 – 39.

11. Литвиненко Н. І. Норма довіри та соціально-економічний розвиток країни / Н. І. Литвиненко // Економічний простір: збірник наукових праць. – № 91. – Дніпропетровськ: ПДА-БА, 2014. – С. 39 – 49.

12. Литвиненко Н. І. Толерантність та соціально-економічний розвиток країни: кроскультурний вимір / Н. І. Литвиненко // Економічний Вісник НГУ. – 2014. – № 4. – С. 35 – 42.

13. Литвиненко Н. І. Норма «правова поведінка» та соціально-економічний розвиток країни: кроскультурний вимір / Н. І. Литвиненко // Економічний Вісник НГУ. – 2015. – № 1. – С. 27 – 33.

14. Demirbas, D. Rent-seeking in developed and developing countries: cross section and time series studies / D. Demirbas [Electronic resource]. – Mode of access: <http://inomics.com>

15. Hofstede, G. Values Survey Module 2008 (VSM 08) / G. Hofstede, G. J. Hofstede, M. Minkov, H. Vinken [Electronic resource]. – Mode of access: [www/URL:http://geerthofstede.nl](http://www.geerthofstede.nl) – 08.01.08.

16. Minkov, M. Monumentalism versus flexibility / M. Minkov [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.sietareuropa.org/congress2007/files/congress2007\\_paper\\_Michael\\_Minkov.doc](http://www.sietareuropa.org/congress2007/files/congress2007_paper_Michael_Minkov.doc) – 14.11.07

17. Human Development Reports // Сайт «Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй». – 11.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en>

#### REFERENCES

Berggren, N., and Nilsson, Th. "Does economic freedom foster tolerance?". <http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp918.pdf>

Das, J., DiRienzo, C., and Tiemann, T. "A global tolerance index". *Competitiveness Review: An International Business Journal*, vol. 18, no. 3 (2008): 92-205.

Debiel, T., and Gawrich, A. " (Dys-)Functionalities of Corruption. Comparative Perspectives and Methodological Pluralism". *Comparative Governance and Politics*, no. 3 (2013): 264-.

Demirbas, D. "Rent-seeking in developed and developing countries: cross section and time series studies". <http://inomics.com> "Government at a Glance 2013". [http://www.oecd.org/gov/Hofstede, G. et al. "Values Survey Module 2008 \(VSM 08\)".](http://www.oecd.org/gov/Hofstede, G. et al. ) <http://geerthofstede.nl>

"Human Development Reports". Prohrama rozvytku Orhantzatsii Ob'iednanykh Natsii. <http://hdr.undp.org/e>

Lytvynenko, N. I. "Svoboda: sutnist, formy ta ikh empirychni vymiry" [Freedom: the nature, forms and their empirical measurements]. *Sotsyalnaia ekonomika*, no. 2-3 (2013): 75-83.

Lytvynenko, N. I. "Poshuk renty ta sotsialno-ekonomichnyi rozvytok krainy: kroskulturnyi i chasovyi vymir" [Rent seeking and socio-economic development, and original crosscultural time di-

mension]. *Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya ekonomichna*, no. 3 (2014): 32-39.

Lytvynenko, N. I. "Norma doviry ta sotsialno-ekonomichnyi rozvytok krainy" [Rule trust and socio-economic development]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 91 (2014): 39-49.

Lytvynenko, N. I. "Tolerantnist ta sotsialno-ekonomichnyi rozvytok krainy: kroskulturnyi vymir" [Tolerance and socio-economic development: original crosscultural dimension]. *Ekonomichnyi Visnyk NHU*, no. 4 (2014): 35-42.

Lytvynenko, N. I. "Norma «pravova povedinka» ta sotsialno-ekonomichnyi rozvytok krainy: kroskulturnyi vymir" [Norma "legal behavior" and social and economic development: original cross-cultural dimension]. *Ekonomichnyi Visnyk NHU*, no. 1 (2015): 27-33.

Lokk, D. *Dva traktata o pravlenii* [Two treatises on the board]. Cheliabinsk: Sotsium, 2007.

Minkov, M. "Monumentalism versus flexibility". [http://www.sietareuropa.org/congress2007/files/congress2007\\_paper\\_Michael\\_Minkov.doc](http://www.sietareuropa.org/congress2007/files/congress2007_paper_Michael_Minkov.doc)

Pan, L. V., and V Romanchenko, N. "Vplyv kultury na riven ekonomichnoi svobody i mizhnarodnu komertsiiu diialnist" [The impact of culture on the level of economic freedom and international business]. *Naukovi zapysky natsionalnoho universytetu «Kyievo-Mohylianska akademiia»*. *Ekonomichni nauky*, vol. 81 (2008): 61-65.

Swaleheen, M., and Stansel, D. "Economic Freedom, Corruption, and Growth". *Cato Journal*, vol. 27, no. 3 (2007): 343-358.

Tavares, S. "Do Freedom of Information Laws Decrease Corruption?". <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/3560/>

УДК 005.336.4- 047.44:330.101.52:061.1

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ ЄС

© 2015 КАРДАКОВ О. Ю.

УДК 005.336.4- 047.44:330.101.52:061.1

### Кардаков О. Ю. Аналіз динаміки інтелектуалізації економічної моделі ЄС

Використання новітніх інформаційно-комунікативних технологій, перехід від індустріального до інформаційного суспільства, поява та розвиток креативного капіталу стали фундаментальними напрямками діяльності ЄС у сфері інтелектуалізації відтворювального процесу кінця ХХ – початку ХХІ століття. У статті визначено основні організаційно-економічними заходи того періоду. Метою дослідження є аналіз динаміки інтелектуалізації європейської економіки та обґрунтування етапів інтелектуалізації економіки ЄС. Розглянуті основні фактори, що вплинули на прискорену інтелектуалізацію економіки Європейського Союзу. Проаналізовано динаміку інтелектуалізації європейської економіки протягом усього часу існування ЄС. Визначено основні етапи інтелектуалізації економіки ЄС.

**Ключові слова:** інформаційне суспільство, креативний капітал, інтелектуалізація економіки, динамізація ринку, інтелектуальна власність.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

**Кардаков Олександр Юрійович** – здобувач, кафедра міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

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

УДК 005.336.4- 047.44:330.101.52:061.1

### Кардаков А. Ю. Анализ динамики интеллектуализации экономической модели ЕС

Использование новых информационно-коммуникативных технологий, переход от индустриального к информационному обществу, появление и развитие креативного капитала стали фундаментальными направлениями деятельности ЕС в сфере интеллектуализации воспроизводственного процесса конца ХХ – начала ХХІ столетия. В статье определены основные организационно-экономические мероприятия этого периода. Целью статьи является анализ динамики интеллектуализации европейской экономики и обоснование этапов интеллектуализации экономики ЕС. Рассмотрены основные факторы, которые повлияли на ускоренную интеллектуализацию экономики Европейского Союза. Проанализирована динамика интеллектуализации европейской экономики на протяжении всего времени существования ЕС. Определены основные этапы интеллектуализации экономики ЕС.

**Ключевые слова:** информационное общество, креативный капитал, интеллектуализация экономики, динамизация рынка, интеллектуальная собственность.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

**Кардаков Александр Юрьевич** – соискатель, кафедра международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

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

UDC 005.336.4- 047.44:330.101.52:061.1

### Kardakov O. Yu. Analysis of Dynamics of Intellectualization of the EU Economic Model

The use of new information-communication technologies, the transition from industrial to information society, the emergence and development of creative capital became the basic directions of the European Union activities in the field of intellectualization of the reproduction process of the late 20th and early 21st century. The article defines the basic organizational and economic measures of this period. The article is aimed to analyze the dynamics of intellectualization of the European economy and substantiate the stages of intellectualization of the EU economy. The main factors that influenced the accelerated intellectualization of economy of the European Union have been considered. Dynamics of intellectualization of the European economy during the entire history of the European Union has been analyzed. The main stages of intellectualization of the EU economy has been determined.

**Key words:** information society, creative capital, intellectualization of economy, dynamization of the market, intellectual property.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

**Kardakov Oleksandr Yu.** – Applicant, The Department of International Accounting and Auditing, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

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

Звернення впродовж 1970 – 1980-х рр. промислового етапу розвитку країн Західної Європи та їх перехід до постіндустріальної моделі зростання багато в чому виявився доволі суперечливим для багатьох з них, адже це, фактично, означало глибинну трансформацію посткейнсіанської моделі, наслідком чого мало б стати запровадження низки неоліберальних заходів, до

виконання яких далеко не всі були готовими. Основними факторами, які вплинули на процес інтелектуалізації господарства у період, що розглядається, були такі:

- ✦ *по-перше*, падіння попиту на продукцію базових галузей (вугільна промисловість, основна хімія, металургія) внаслідок використання на виробництві полімерних матеріалів, низки над-

mension]. *Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya ekonomichna*, no. 3 (2014): 32-39.

Lytvynenko, N. I. "Norma doviry ta sotsialno-ekonomichnyi rozvytok krainy" [Rule trust and socio-economic development]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 91 (2014): 39-49.

Lytvynenko, N. I. "Tolerantnist ta sotsialno-ekonomichnyi rozvytok krainy: kroskulturnyi vymir" [Tolerance and socio-economic development: original crosscultural dimension]. *Ekonomichnyi Visnyk NHU*, no. 4 (2014): 35-42.

Lytvynenko, N. I. "Norma «pravova povedinka» ta sotsialno-ekonomichnyi rozvytok krainy: kroskulturnyi vymir" [Norma "legal behavior" and social and economic development: original cross-cultural dimension]. *Ekonomichnyi Visnyk NHU*, no. 1 (2015): 27-33.

Lokk, D. *Dva traktata o pravlenii* [Two treatises on the board]. Cheliabinsk: Sotsium, 2007.

Minkov, M. "Monumentalism versus flexibility". [http://www.sietareuropa.org/congress2007/files/congress2007\\_paper\\_Michael\\_Minkov.doc](http://www.sietareuropa.org/congress2007/files/congress2007_paper_Michael_Minkov.doc)

Pan, L. V., and V Romanchenko, N. "Vplyv kultury na riven ekonomichnoi svobody i mizhnarodnu komertsiinu diialnist" [The impact of culture on the level of economic freedom and international business]. *Naukovi zapysky natsionalnoho universytetu «Kyievo-Mohylianska akademiia»*. *Ekonomichni nauky*, vol. 81 (2008): 61-65.

Swaleheen, M., and Stansel, D. "Economic Freedom, Corruption, and Growth". *Cato Journal*, vol. 27, no. 3 (2007): 343-358.

Tavares, S. "Do Freedom of Information Laws Decrease Corruption?". <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/3560/>

УДК 005.336.4- 047.44:330.101.52:061.1

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ ЄС

© 2015 КАРДАКОВ О. Ю.

УДК 005.336.4- 047.44:330.101.52:061.1

### Кардаков О. Ю. Аналіз динаміки інтелектуалізації економічної моделі ЄС

Використання новітніх інформаційно-комунікативних технологій, перехід від індустріального до інформаційного суспільства, поява та розвиток креативного капіталу стали фундаментальними напрямками діяльності ЄС у сфері інтелектуалізації відтворювального процесу кінця ХХ – початку ХХІ століття. У статті визначено основні організаційно-економічними заходи того періоду. Метою дослідження є аналіз динаміки інтелектуалізації європейської економіки та обґрунтування етапів інтелектуалізації економіки ЄС. Розглянуті основні фактори, що вплинули на прискорену інтелектуалізацію економіки Європейського Союзу. Проаналізовано динаміку інтелектуалізації європейської економіки протягом усього часу існування ЄС. Визначено основні етапи інтелектуалізації економіки ЄС.

**Ключові слова:** інформаційне суспільство, креативний капітал, інтелектуалізація економіки, динамізація ринку, інтелектуальна власність.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

**Кардаков Олександр Юрійович** – здобувач, кафедра міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

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

УДК 005.336.4- 047.44:330.101.52:061.1

### Кардаков А. Ю. Анализ динамики интеллектуализации экономической модели ЕС

Использование новых информационно-коммуникативных технологий, переход от индустриального к информационному обществу, появление и развитие креативного капитала стали фундаментальными направлениями деятельности ЕС в сфере интеллектуализации воспроизводственного процесса конца ХХ – начала ХХІ столетия. В статье определены основные организационно-экономические мероприятия этого периода. Целью статьи является анализ динамики интеллектуализации европейской экономики и обоснование этапов интеллектуализации экономики ЕС. Рассмотрены основные факторы, которые повлияли на ускоренную интеллектуализацию экономики Европейского Союза. Проанализирована динамика интеллектуализации европейской экономики на протяжении всего времени существования ЕС. Определены основные этапы интеллектуализации экономики ЕС.

**Ключевые слова:** информационное общество, креативный капитал, интеллектуализация экономики, динамизация рынка, интеллектуальная собственность.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

**Кардаков Александр Юрьевич** – соискатель, кафедра международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

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

UDC 005.336.4- 047.44:330.101.52:061.1

### Kardakov O. Yu. Analysis of Dynamics of Intellectualization of the EU Economic Model

The use of new information-communication technologies, the transition from industrial to information society, the emergence and development of creative capital became the basic directions of the European Union activities in the field of intellectualization of the reproduction process of the late 20th and early 21st century. The article defines the basic organizational and economic measures of this period. The article is aimed to analyze the dynamics of intellectualization of the European economy and substantiate the stages of intellectualization of the EU economy. The main factors that influenced the accelerated intellectualization of economy of the European Union have been considered. Dynamics of intellectualization of the European economy during the entire history of the European Union has been analyzed. The main stages of intellectualization of the EU economy has been determined.

**Key words:** information society, creative capital, intellectualization of economy, dynamization of the market, intellectual property.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

**Kardakov Oleksandr Yu.** – Applicant, The Department of International Accounting and Auditing, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

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

Звернення впродовж 1970 – 1980-х рр. промислового етапу розвитку країн Західної Європи та їх перехід до постіндустріальної моделі зростання багато в чому виявився доволі суперечливим для багатьох з них, адже це, фактично, означало глибинну трансформацію посткейнсіанської моделі, наслідком чого мало б стати запровадження низки неоліберальних заходів, до

виконання яких далеко не всі були готовими. Основними факторами, які вплинули на процес інтелектуалізації господарства у період, що розглядається, були такі:

- ✦ *по-перше*, падіння попиту на продукцію базових галузей (вугільна промисловість, основна хімія, металургія) внаслідок використання на виробництві полімерних матеріалів, низки над-



національних заходів щодо охорони довкілля та значного зростання частки природного газу та ядерної енергії в енергетичному балансі європейських країн;

- ✦ *по-друге*, своєрідний «технологічний бум» на виробництві привів до появи нових галузей, які з часом назвали секторами національних економік; інноваційні сфери також потребували значного припливу інтелекту, який відтепер не мав лише національної обмеженості;
- ✦ *по-третє*, зростаюча конкурентоспроможність провідних ТНК зумовила посилення їх структурними підрозділами патентної роботи. Саме в цей період почав формуватися ринок інновацій, патентів, ліцензій та інших дозвільних документів, натомість технологічний трансфер відкриттів та вдосконалень зумовив високий ступінь їх глобальної адсорбції;
- ✦ *по-четверте*, неймовірно зросла роль університетів, які перестали бути «середньовічним фундаментом» продукування знань, вмінь та навичок, а перетворилися у своєрідні інноваційні клуби, котрі не тільки навчали молодь з різних країн, але й акумулювали у своїх межах глобальну наукову еліту, переміщення і мобільність якої з одного ВНЗ до іншого стало нормою, а не «зрадництвом», як це вважалося з-поміж наукового і викладацького середовища раніше;
- ✦ *по-п'яте*, феномен інтелектуалізації та фінансова підтримка її складової – науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи (НДДКР, або ж R&D) стали важливими завданнями національних, наднаціональних і корпоративних політик, адже передбачали компліментарний спосіб надходження коштів до університетських лабораторій, дослідних майданчиків, а в подальшому й технопарків, технополісів, кластерів. Нерідко державні структури домовлялися з бізнесом про пріоритети фінансування та модель розподілу повноважень у селективних сферах. Наприклад, у Франції підприємницькі структури фінансували переважно прикладні дослідження, натомість бюджетні витрати держави скеровувалися, насамперед, на теоретичні.

Відтак, вже на зламі тисячоліть витрати держав ЄС та кандидатів на вступ на НДДКР становили від 0,1 до 3% ВВП, а в окремих скандинавських країнах подекуди й перевищували верхню межу цього інтервалу, перетворюючи, таким чином, Швецію, Данію та Фінляндію в країни, котрі знаходяться в центрі глобального трансферу технологій.

Дослідження інтелектуалізації економіки ЄС проводили у своїх наукових працях такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Волес В. [1], Сведсен Г. [2], Джоунс Р. [3], Мусис Н. [4], Нугент Н. [5], Зубченко Л. [6].

Метою статті є аналіз динаміки інтелектуалізації європейської економіки та обґрунтування етапів інтелектуалізації економіки ЄС.

Значних змін зазнав і корпоративний рівень відносин ТНК з наднаціональними інституціями, яскравим прикладом чого можуть вважатися ТНК «Philips» та «Fiat», які мали свої представництва в Брюсселі, що дозволило їм встановити пряме партнерство з Європейською Комісією в селективних сферах, зокрема в інформаційних технологіях, що підтвердили результати так званого Давіньйонського круглого столу (1979 р.) [1, с. 180].

Період 1990-х років у процесі комерціалізації інтелектуальної власності виявився доволі суперечливим, адже, з одного боку, прийшло розуміння значущості соціального капіталу, який датський дослідник Г. Сведсен (G. Svedsen) визначив як особливу дефініцію – «соціальний клей», що поєднує в собі секулярні норми, професійні стандарти, коди поведінки, а також обґрунтовані компетенції [2, р. 32], а з іншого – наявною була констатація факту нарощування ускладнення при ідентифікації товарів та послуг, що створювалися в новітніх сферах виробництва.

Наслідком змін, що мали місце у 1990-х рр. стало те, що країни не поспішали імплементувати неоліберальні новації в цих сферах. Також невизначеною, як свідчать результати опитування населення Єврокомісією, залишалася ситуація щодо переваг для підприємців, котрі були задіяні у сфері телекомунікацій, транспорту, інтелектуальної та промислової власності тощо.

1980 – 1990-ті роки виявилися надзвичайно важливими для продуцентів товарів та послуг ЄС, не лише виходячи зі зростаючих обсягів фінансування НДДКР, а й з огляду на значне загострення конкуренції в глобальній економіці. Ще у 1985 р. ухвалюється рішення про новий підхід до питань технічної гармонізації та стандартів [7], який заклав надійні підвалини для формування спільних підходів Європейського Союзу, у т. ч. в інтелектуальній сфері. Яскравим прикладом цього може бути те, що у 1993 р. з'явився так званий знак «СЕ», тобто торговельна марка Спільноти. У такий спосіб Європейський Союз стандартизував європейську продукцію та послуги, у т. ч. ті, що створювалися за допомогою поглибленої інтелектуальної діяльності. Тим не менше, уже подальші дії ЄС в інноваційній сфері потребували подальшого вдосконалення нормативно-правових відносин цього інтеграційного угруповання. За даними Н. Мусиса, вже наприкінці 90-х рр. XX ст. поширене використання цифрових та аналогових носіїв інтелектуальної власності забезпечувало понад 5% виробництва ВВП [4, с. 85].

Саме в цей період чітко визначається регулювання законодавства у сфері авторських і суміжних прав. Серед його найважливіших ліберацийних досягнень слід назвати допуск на територію Спільноти інших торговельних марок, у т. ч. у сфері інтелектуальної власності, за допомогою лише однієї процедури [8]. Проте вже у 1996 р. реєстрація торговельних марок в ЄС набула подальшого розвитку, а відтак й удосконалення у зв'язку із розширенням кола учасників Мадридської угоди щодо міжнародної реєстрації торговельних марок [9].

Тим не менше, упродовж 1990-х років ЄС не зміг забезпечити адекватне, щодо глобальних викликів, зростання економіки держав-учасниць, різниця в інте-

лектуальному компоненті котрих, як і раніше, залишлася доволі суттєвою. Найважливішими суперечками періоду, що слідував за розглянутим вище, стали: «генетичний конфлікт» в Європейській Комісії, розширення повноважень Генеральних директоратів (відтепер на один з них – DGXV «Внутрішній ринок» – була покладена відповідальність за додержання прав інтелектуальної власності), численні дискусії під час та після проведення Токійського і Уругвайського раундів ГАТТ/СОТ, коли серед країн Євросоюзу виникли значні розбіжності щодо того, хто саме має підписувати заключний документ – Єврокомісія або ж держави-учасниці, адже йшлося про надання послуг, права інтелектуальної власності та інвестицій, що виходили за межі юрисдикції наднаціональних інституцій ЄС. Таку нестійку ситуацію доволі чітко описали Вільям і Гелен Волеси [1, с. 552]. Неабияку роль у виникненні суперечок зіграла також відмінність у співфінансуванні компліментарних наукових проєктів, різне бачення політичних лідерів на подальшу інформаційну модель розвитку тощо.

Зазначені вище різні країнові та наднаціональні підходи зумовили потребу в чіткій ідентифікації інформаційного суспільства, що народжувалось, і визначенні його основних пріоритетів. Відомий європейський дослідник Н. Мусис, спираючись на рішення ЄС, що були ухвалені в період, що розглядається [10], сформулював своєрідні постулати нової моделі розвитку цього інтеграційного угруповання:

- ✦ покращення бізнес-середовища у процесі лібералізації ринку телекомунікацій; координація діяльності у цій сфері регулюючими інституціями;
- ✦ інвестування в дослідницьку діяльність з метою її інтенсифікації, а також у сфери, що забезпечують дослідження стану та динаміки інформаційного суспільства, яке включає також професійне навчання;
- ✦ визначення людини як основної цінності суспільства через надання їй доступу до широкого набору послуг з одночасним захистом інтересів споживачів;
- ✦ інтеграція глобальних технічних та інтелектуальних мереж, можливість взаємодії між системами надання послуг; охорона приватного життя та інтелектуальної власності [4, с. 314].

Використання новітніх інформаційно-комунікативних технологій, перехід від індустріального до інформаційного суспільства, поява та розвиток креативного капіталу стали фундаментальними напрямками діяльності ЄС у сфері інтелектуалізації відтворювального процесу кінця ХХ – початку ХХІ століття. Основними організаційно-економічними заходами того періоду стали:

- ✦ опрацювання персональних даних та охорона приватного життя в телекомунікаційному секторі, насамперед у цифровій мережі інтегрального обслуговування (ISDN), а також у мобільних публічних мережах, що передбачалося Директивами 1995 р. [11] і 1997 р. [12];

- ✦ створення Європейського дослідницького простору [13], важливим контентом якого R. Jones вважає формування так званих технологічних лагів (інвестиції, учасники, фрагментації), які визначали їхню послідовність та існуючу секторальну основу [3, р. 325 – 326];
- ✦ розвиток та стимулювання Європейського цифрового контенту (ЄЦК) [14]. Основними сферами взаємодії в межах ЄЦК були визначені: сфера інформатизації державного менеджменту, мовної та культурної адаптації, динамізація ринку. В основі реалізації цієї амбітної, у цілому, програми лежали розвиток культури, технологій, креативності та можлива їх комерціалізація;
- ✦ стимулювання електронної торгівлі, головною метою чого стало скорочення посередників, запровадження нової моделі розв'язання онлайн-спорів, запровадження та широкий доступ використання права електронного підпису [15];
- ✦ розвиток та модернізація телекомунікаційних мереж і доступу до послуг, що в них створюються [16].

Початок ХХІ століття був ознаменований швидкими, проте не завжди вдалим з боку основних євроструктур, змінами в європейській економіці з численними суперечностями на національно-наднаціональному рівні взаємодії, що було викликано різним рівнем технологічного розвитку країн ЄС, диференційованим характером інвестування НДДКР, національно специфічною виробництва і, разом з тим, доволі суперечливим сприйняттям інновацій, що надходили. Разом з тим, фактично всі держави ЄС сходилися на думці про нагальну потребу колективного захисту інтелектуальної власності, загальна графічна модель якої відтепер складалася з шести основних компонентів: патенти, дизайнерські права, виконавчі права, авторські права, торгові марки та права на базу даних. Кожен з цих секторів потребував чіткого юридичного визначення та розроблення економічних механізмів захисту трансформованої в конкретні вироби або ж послуги інтелектуальної праці.

Основні завдання Європейського Союзу в інтелектуально-інноваційній сфері на період 2000 – 2010 рр. вдалося, на нашу думку, встановити російській дослідниці О. Буториній. Йдеться насамперед про таке:

- ✦ забезпечення достатньої пропозиції висококваліфікованої робочої сили;
- ✦ підвищення якості досліджень, що фінансуються державним сектором; посилення зв'язків з бізнесом;
- ✦ створення сприятливого клімату для нових компаній, в основі діяльності яких лежать інноваційні технології (стартапи);
- ✦ ефективний та цілеспрямований захист інтелектуальної власності;
- ✦ розроблення загальних правил конкуренції, зокрема тих, що сприяють інноваціям;
- ✦ розвиток інструментів фінансового ринку, котрий дозволяє покращити фінансування [17, с. 355].

Втім, зазначені вище напрями подальшої трансформації ЄС ідентифікували лише прагнення угруповання покращити процес розвитку інтелектуального капіталу, захисту прав споживачів та відстояти у правовий спосіб продуцентів товарів та послуг, адже експорт піратських копій на територію Європейського Союзу суттєво зростав.

Головна увага Європейського Союзу того часу була скерована на досягнення інноваційного прориву, основою чого, на думку Н. Мусиса, був перехід від лінійної моделі запровадження новацій, що ідентифікуються «ізолюваністю інноваційного акту» [4, с. 322], до так званого інтерактивного процесу, котрий ґрунтується переважно на верхніх фазах його здійснення, тобто на застосуванні високих технологій, а також частково на нижніх – ринкових, де головними трендами виступають глобальний попит і глобальна пропозиція.

Основним науковим методом, що був покладений в основу нової інноваційної стратегії, став метод відкритої координації. Попри те, що він вперше був розроблений наприкінці 1990 рр. і зазвичай означав один із підходів, за Н. Нугентом (*N. Nugent*), до макроекономічного регулювання, вже у березні 2000 р. в удосконаленому вигляді він був використаний при розробці Лісабонської стратегії [5, р. 297]. Амбіційний характер зазначеної вище стратегії був багатоманітним у чому невинуватим, адже планувалося, що впродовж наступних десяти років ЄС може не лише наздогнати своїх основних конкурентів – США і Японію в технологічній та комунікаційній сферах, а й суттєво випередити їх. Зробити це, не збільшуючи відсоток відшкодування національних бюджетів, було надзвичайно важко. Одні країни підвищували «планку» фінансування НДДКР, як, приміром, Швеція, і доводили її до рівня 4,0%, натомість інші – Мальта, Кіпр, Болгарія, Румунія – були глибоко переконані в тому, що цього робити не варто, адже бюджетний дефіцит, критична норма урядових боргів та значні соціальні проблеми в економіці як «нових», так і «старих» членів ЄС ускладнювали реалізацію глобальних планів Європейської Комісії. Серед інших проблемних моментів реалізації Лісабонської стратегії були такі: значна «розпорошеність» цілей (їх налічувалося 28 основних і 120 додаткових), повністю реалізувати які було не реально; нечітка визначеність сфер відповідальності основних євроструктур: початок економічної кризи в Європі, котрий виявився найбільш відчутним у період 2002 – 2003 рр. і організаційно співпав з початком реалізації Стратегії. Подальші спроби інституцій ЄС «врятувати» Лісабонську стратегію виявилися марними і такими, що потребували суттєвої корекції, головним чином, фінансової та організаційної. Втім, попри всю недосконалість цього документу, він мав й певні переваги, адже спирався на важливий ресурс Шостої, а з часом і Сьомої рамкової угоди (*Seventh Framework Programme European Community for Research, Technological Development*), що діяла протягом семи років (2007 – 2013 рр.). Водночас слід зазначити, що в розділі «Співробітництво» було вже чітко виокремлено новий напрямок – інформаційні та комунікативні технології. Ще одним позитивним

елементом реалізації Стратегії слід вважати, на думку Л. Зубченко, фундаментальну роль малих і середніх підприємств (SME), яких налічувалося у 2005 р. близько 23 млн одиниць, і ними створювалось близько 50% ВВП ЄС. Саме на них були скеровані заходи щодо зменшення кількості обмежувальних дій та формальностей [6, с. 2].

Уже наприкінці десятиліття реалізації Лісабонської стратегії стали відомі й певні результати, які доволі ілюстративно представлені в *табл. 1*.

Як випливає з *табл. 1*, лідерство перших чотирьох країн у реалізації завдань Лісабонської стратегії є очевидним, натомість показники Польщі є значно нижчими і засвідчують хоча й позитивні тенденції її подальшої технологізації, проте, водночас із цим, доволі високий ступінь дистанціювання від інноваційних лідерів ЄС. Значною перевагою періоду 2000 – 2010 рр. була доволі масштабна інституалізація інтелектуального простору Європейського Союзу, яка включала створення надзвичайно важливих інституцій, зокрема:

- ✦ Європейського дослідницького простору, котрий охоплював такі напрями бізнес-активності: створення спільного дослідницького ринку, в межах якого здійснюватиметься вільний трансфер знань, науковців та технологій; ефективну координацію на рівні ЄС, національній та регіональній науково-технічній політики держав-членів; підтримка та лобювання дослідницьких ініціатив, що реалізуються на рівні всього інтеграційного угруповання;
- ✦ Європейську дослідницьку раду, яка мала підтримувати насамперед ті дослідження, які вважаються пріоритетними на думку самих вчених;
- ✦ Європейський інститут технологій та інновацій, у межах якого об'єднуватимуться освітні програми, дослідження та інновації світового рівня;
- ✦ Європейські технологічні платформи, котрі були спеціально створені для розвитку найновіших технологічних розробок.

Наведені вище інституції передбачали доволі швидке оновлення інструментів захисту інтелектуальних прав, і вже у 2011 р. у спеціальному Посланні Комісії був визначений компонентний склад Прав захисту інтелектуальної власності (*Intellectual Property Rights «IPR»*), що охоплював торгові марки, дизайнерські рішення, патенти, копірайтерство, географічні індикатори, права захисту товаровиробників [19].

Таким чином, Європейський Союз поступово переходив до нової моделі свого технологічного розвитку «Горизонт 2020», в якому були максимально враховані вади Лісабонської стратегії та нагромаджений великий досвід секторальних і горизонтальних змін.

Наведене вище дозволяє більш системно підійти до виокремлення особливостей еволюції інтелектуалізації економічного розвитку Європейського Союзу, в межах якого чітко просліджується циклічність технологічних змін, значні коливання сукупного попиту та сукупної пропозиції, прискорений рух інтелекту та зумовлена цим висока міграційна динаміка сукупної робочої сили, насамперед тієї її частини, що належить до креативного класу.

## Прогрес в реалізації Лісабонської стратегії (Лісабонський індикатор, 2008) по деяких країнах ЄС [18, с. 155]

Країна	Фінальний індекс		Субіндекси, ранг						
	Ранг	Показник	Інформаційне суспільство	Інновації НДДКР	Лібералізація	Мережеве підприємство	Фінансовий сервіс	Соціальне включення	Сталий розвиток
Швеція	1	5,71	1	2	3	4	1	3	2
Данія	2	5,64	3	3	4	2	2	1	4
Фінляндія	3	5,64	7	1	6	6	4	2	1
Нідерланди	4	5,44	2	5	1	7	3	4	7
Австрія	5	5,34	6	8	2	5	5	6	6
Німеччина	6	5,34	9	4	5	1	9	9	5
Франція	8	5,12	10	9	10	3	10	14	11
Великобританія	9	5,12	5	7	11	9	11	15	12
Іспанія	17	4,52	17	14	14	13	14	19	18
Угорщина	22	4,18	22	19	21	22	23	24	33
Польща	26	3,76	26	22	25	26	25	26	24

Відтак, користуючись принципами: *історизму*, під яким слід розуміти етапну обумовленість процесу інтелектуалізації європейської економіки та її ув'язаність зі значними змінами в суспільстві; *компліментарності*, що визначає оптимальну формулу необхідного поєднання фінансових ресурсів всього інтеграційного угруповання та країн-членів; *технологічності*, котрий передбачає швидке оновлення існуючих способів виробництва товарів та послуг, нами була розроблена системна модель еволюційних періодів інтелектуалізації економіки ЄС, що включає шість основних періодів з часовим лагом у 10 років (за виключенням першого).

З огляду на викладене вище, можна стверджувати, що зародження інтелектуальної економіки в Європейському Союзі мало місце ще у 1957 р., коли був підписаний та ратифікований Римський договір про заснування Європейського Економічного Співтовариства. Саме тоді розпочалося стрімке нарощування значущості європейської інтелектуальної економіки, визначення прав та обов'язків різних сторін, що беруть участь у відтворювальному процесі, та пошук оптимальної моделі координації на національному та наднаціональному рівнях.

На другому етапі мав місце перехід більшості держав – членів ЄС до постіндустріального суспільства, коли зросло розуміння потреби у змінах, а також мало місце загострення суперечностей між основними акторами континентального ринку щодо ціни на їх продукцію і формат експлуатації технологій, торговельних марок тощо. Розпочалося формування наднаціональних інституцій, на які покладалися регуляторні та нормативно-правові функції.

1980 – 1990 рр. характеризувалися визначенням змісту, характеру та цінностей інновацій у процесі їх трансферу, а також встановленням регламентних рамок

корпоративних відносин. Елементами бізнес-мотивації на додаток до вже існуючих стало створення інструментів переважно економічного регулювання, а також сфер, де вони могли застосовуватися.

Четвертий період (1990 – 2000 рр.) ознаменувався посиленням правової регламентації інтелектуалізації економіки ЄС, наслідком чого стало розроблення механізмів регулювання. Важливим здобутком цього періоду стало створення континентальної мережі трансферу авторських і суміжних прав.

На п'ятому етапі (2000 – 2010 рр.) найбільшою невдачею Європейського Союзу стала реалізація Лісабонської стратегії, яка не лише не досягла своєї мети, а й значною мірою дистанціювала країни ЄС в плані досягнення технологічного прориву. Головним елементом активізації на цьому часовому лагу виявилась інтеграція Спільноти до глобальних мереж, щоправда з різними секторальними і країновими домінантами.

Шостий етап, що розпочався у 2010 р. і триває зараз (швидше за все, до 2020 р.), характеризує секторальна та горизонтальна диференціація інтелектуальної економіки, а основним елементом активізації стала інтелектуальна адсорбція глобальних технологій.

## ВИСНОВКИ

Основними факторами, що вплинули на прискорену інтелектуалізацію економіки Європейського Союзу, були: падіння попиту на продукцію базових галузей, яка ще в 1950 – 1960 рр. вважалася основою європейської індустріальної моделі; поява нових секторів національних економік, що потребували значного припливу інтелектуального ресурсу; зростаюча конкурентоспроможність провідних європейських ТНК, які вели масштабну патентну роботу і виступали глобальними інноваторами; зростання ролі університетської освіти,

котра з часом перетворилась у своєрідний інноваційний клуб з розгалуженими світовими зв'язками та механізмом комерціалізації; суттєва підтримка НДДКР з боку національних і наднаціональних структур; спрощена модель трансферу інновацій від дослідницьких центрів до корпорацій.

Динаміка інтелектуалізації європейської економіки протягом усього часу існування ЄС була не стійкою, а такою, що мала різновекторний, в окремі часи, характер, що відображалось на окремих країнових і секторальних результатах розвитку, зокрема на ефективності інноваційної політики взагалі.

Основними етапами інтелектуалізації економіки ЄС є такі: становлення європейської моделі інтелектуалізації економіки (1957–1970 рр.), перехід до постіндустріального суспільства (1970–1980 рр.), корпоративізація авторських прав (1980–1990 рр.), правова регламентація економічної діяльності (1990–2000 рр.), так званий «Лісабонський провал» (2000–2010 рр.), секторальна і горизонтальна диференціація (розпочався у 2010 р. і триває зараз). Основними елементами активізації політики, що реалізуються в ЄС, є розуміння потреби і бачення власних стратегічних інтересів, формування відповідальних інституцій, створення інструментів, регулювання, розроблення фінансових механізмів реалізації; інтеграція до глобальних мереж, глобальна інтелектуальна адсорбція. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Волес В.** Творення політики в Європейському Союзі / В. Волес, Г. Волес / Пер. з англ. Руслан Ткачук. – К.: Основи, 2004. – 871 с.
2. **Svedsen G.** The Political Economy of the European Union: Institution, Policy and Economic Growth / G. Svedsen. – Cheltenham: Edward Elgar, 2003. – 195 p.
3. **Jones R.** The Politics and Economics of the European Union / R. Jones. – 2nd Edition. – Cheltenham: Edward Elgar, 2001. – 523 p.
4. **Мусис Н.** Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис / Пер. з англ. – К.: «К.І.С.», 2005. – 466 с.
5. **Nugent N.** The Government and Politics of the European Union / N. Nugent. – 7th Edition. – London: Palgrave Macmillan, 2010. – 486 p.
6. **Зубченко Л.** Лиссабонская стратегия: разочарования и надежды / Л. Зубченко // Перспективы-инфо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.perspektivy.info/rus/ekob/lissabonskaja-strategija](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/lissabonskaja-strategija)
7. OJ C 136, 04.06.1985, p. 1 – 9 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:31985Y0604\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:31985Y0604(01))
8. Council Regulation O.J. L 11, 14.01.1994 and Council Regulation 3288/94, O.J. L 349, 31.12.1994 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://oami.europa.eu/en/mark/aspects/reg/reg4094.htm>
9. Commission proposal, O.J. 293, 05.10.1996 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=OJ:C:1996:293:TOC>
10. COM (96) 395, 24.08.1996.
11. Directive 95/96 O.J. L 281, 23.11.1995 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L:1995:281:TOC>
12. Directive 97/66/EC of the European Parliament and of the Council of 15 December 1997 concerning the processing of

personal data and the protection of privacy in the telecommunications sector // OJ L. 024. 30.01.1998 P. 1 – 8.

13. Commission (2000). Toward a European Research Area, COM (2000), 6 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52000DC0006>

14. Decision 2001/48, O.J. L 14, 18.01.2001 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=OJ:L:2001:014:TOC>

15. Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market // OJ L. 178.17.07.2000. P. 1 – 16.

16. Regulation 2887/2000, O.J. L 336, 30.12.2000 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=OJ:L:2000:336:TOC>

17. Европейская интеграция / Под ред. О. В. Буториной. – М.: Издательский дом «Деловая литература», 2011. – 720 с.

18. The Lisbon Strategy 2000 – 2010. An analysis and evaluation of the methods used and results achieved, 2010. – EMPL [Electronic resource]. – Mode of access: [www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/20/107/8ATT24270](http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/20/107/8ATT24270)

19. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The European economic and social Committee and Committee of the Regions. Brussels, 24.5.2011. Com (2011) 287 final [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/copyright/docs/ipr\\_strategy/COM\\_2011\\_287\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/copyright/docs/ipr_strategy/COM_2011_287_en.pdf)

**Науковий керівник – Крамаренко Р. М.,** кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

#### REFERENCES

- “Council Regulation O. J. L 11, 14. 01. 1994 and Council Regulation 3288/94, O. J. L 349, 31. 12. 1994”. <http://oami.europa.eu/en/mark/aspects/reg/reg4094.htm>
- “Commission proposal, O. J. 293, 05. 10. 1996”. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=OJ:C:1996:293:TOC>
- COM (96) 395, 24.08.1996.
- “Comission (2000). Toward a European Research Area, COM (2000), 6” <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52000DC0006>
- “Communication from the Comission to the European Parliament, the Council, The European economic and social Committee and Committee of the Regions”. [http://ec.europa.eu/internal\\_market/copyright/docs/ipr\\_strategy/COM\\_2011\\_287\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/copyright/docs/ipr_strategy/COM_2011_287_en.pdf)
- “Directive 95/96 O. J. L 281, 23. 11. 1995”. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L:1995:281:TOC>
- “Directive 97/66/EC of the European Parliament and of the Council of 15 December 1997 concerning the processing of personal data and the protection of privacy in the telecommunications sector”. OJ L. 024. 30. 01. 1998 P. 1 - 8. .
- “Decision 2001/48, O. J. L 14, 18. 01. 2001”. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=OJ:L:2001:014:TOC>
- “Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market”. OJ L. 178. 17. 07. 2000. P. 1 - 16. .
- Evropeyskaia integratsiia* [European integration]. Moscow: Delovaia literatura, 2011.
- Jones, R. *The Politics and Economics of the European Union*. Cheltenham: Edward Elgar, 2001.
- Musys, N. *Use pro spilni polityky i Evropeiskoho Soiuzu* [All of the common policy of the European Union]. Kyiv: K. I. S., 2005.
- Nugent, N. *The Government and Politics of the European Union*. London: Palgrave Macmillan, 2010.

“OJ C 136, 04.06. 1985, p. 1 – 9”. [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:31985Y0604\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:31985Y0604(01))

“Regulation 2887/2000, O. J. L 336, 30. 12. 2000”. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=OJ:L:2000:336:TOC>

Svedsen, G. *The Political Economy of the European Union : Institution, Policy and Economic Growth*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

“The Lisbon Strategy 2000 - 2010. An analysis and evaluation of the methods used and results achieved, 2010”. [www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/20/107/8ATT24270](http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/20/107/8ATT24270)

Voles, V., and Voles, H. *Tvorennia polityky v levropeiskomu Soiuzi* [Creation policy in the European Union]. Kyiv: Osnovy, 2004.

Zubchenko, L. “Lissabonskaia strategija: razocharovaniia i nadezhdy” [Lisbon strategy: the frustration and hope]. *Perspektivy-info*. [www.perspektivy.info/rus/ekob/lissabonskaja-strategija](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/lissabonskaja-strategija)

УДК 330.341.2:339.9

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ АДАПТАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ ОТКРЫТОГО ТИПА К ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© 2015 МИКОЛЕНКО Е. П.

УДК 330.341.2:339.9

**Миколенко Е. П. Экономические институты адаптации хозяйственных систем открытого типа к процессам глобализации**

Целью статьи является развитие представления о факторах обеспечения динамической стабильности хозяйственных систем открытого типа в условиях постиндустриального развития. При анализе и обобщении научных трудов зарубежных и отечественных ученых были выделены современные формы сетевых взаимодействий экономических субъектов рынка. В результате исследований были охарактеризованы сетевые акционерные и неакционерные межфирменные связи. Раскрыта специфическая роль сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных структур, что позволяет обеспечить последним, с одной стороны, собственную адаптивность и устойчивость, с другой стороны, – стабильность хозяйственных систем в условиях постиндустриального развития экономики и усиления конкуренции. Выделены наиболее жизнеспособные экономические институты, которые склонны к институциональному обогащению собственного устройства и получение синергии. Сделан вывод о том, что сетевые институты обеспечивают интеграцию экономических систем открытого типа в глобальное пространство и имеют специфические возможности приспособления системы к изменениям глобальной среды.

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, сетевые институты, корпоративный капитал, кластер.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

**Миколенко Елена Петровна** – преподаватель кафедры экономики предприятия, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

**E-mail:** [shapovaloval@inbox.ru](mailto:shapovaloval@inbox.ru)

УДК 330.341.2:339.9

UDC 330.341.2:339.9

**Миколенко О. П. Економічні інститути адаптації господарських систем відкритого типу до процесів глобалізації**

**Mykolenko O. P. Economic Institutions for Adaptation of the Open-Type Economic Systems to Globalization Processes**

Метою статті є розвиток уявлення про фактори забезпечення динамічної стабільності господарських систем відкритого типу в умовах постіндустріального розвитку. При аналізі та узагальненні наукових праць зарубіжних і вітчизняних вчених було виділено сучасні форми мережевих взаємодій економічних суб'єктів ринку. У результаті досліджень були охарактеризовані мережеві акціонерні та неакціонерні міжфірмові зв'язки. Розкрито специфічну роль мережевих інститутів у гнучкому каркасі вертикально інтегрованих структур, що дозволяє забезпечити останнім, з одного боку, власну адаптивність і стійкість, з іншого боку, – стабільність господарських систем в умовах постіндустріального розвитку економіки та посилення конкуренції. Виділено найбільш життєздатні економічні інститути, які схильні до інституціонального збагачення власного устрою та отримання синергії. Зроблено висновок, що мережеві інститути забезпечують інтеграцію економічних систем відкритого типу в глобальний простір і мають специфічні можливості пристосування системи до змін глобального середовища.

The article is aimed to develop a conception about factors of achieving dynamic stability of the open-type economic systems in conditions of postindustrial development. In the analysis and synthesis of scientific works by foreign and domestic scholars, current forms of network interactions of economic entities on the market have been allocated. As result of research, the network-based corporate and non-corporate inter-firm relations have been described. The specific role of the network institutions in the flexible framework of the vertically integrated structures has been disclosed, which, on the one hand, provides the latter with their own adaptability and resistance, on the other hand, provides stability of economic systems in the context of the postindustrial economy and increased competition. The most viable economic institutions, which are prone to institutional benefication of their own organization and obtaining synergy, have been allocated. It has been concluded that the network institutions ensure the integration of the open-type economic systems into global space and have specific capabilities of adapting the system to changes in the global environment.

**Ключові слова:** транснаціональна корпорация, мережеві інститути, корпоративний капітал, кластер.

**Key words:** multinational corporation, network institutions, corporate capital, cluster.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Миколенко Елена Петровна** – викладач кафедри економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

**Mykolenko Olena P.** – Lecturer of the Department of Economics of the Enterprise, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

**E-mail:** [shapovaloval@inbox.ru](mailto:shapovaloval@inbox.ru)

**E-mail:** [shapovaloval@inbox.ru](mailto:shapovaloval@inbox.ru)

Развитие современного рынка требует понимания и теоретического осмысления принципов рыночной самоорганизации, которая закладывает способности эндогенной эволюции открытой экономиче-

ской системы [1, с. 115]. Институциональное определение рынка может быть представлено как «система экономических отношений, связанных с обменом товаров и услуг на основе широкого использования различных

“OJ C 136, 04.06. 1985, p. 1 – 9”. [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:31985Y0604\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:31985Y0604(01))

“Regulation 2887/2000, O. J. L 336, 30. 12. 2000”. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=OJ:L:2000:336:TOC>

Svedsen, G. *The Political Economy of the European Union : Institution, Policy and Economic Growth*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

“The Lisbon Strategy 2000 - 2010. An analysis and evaluation of the methods used and results achieved, 2010”. [www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/20/107/8ATT24270](http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/20/107/8ATT24270)

Voles, V., and Voles, H. *Tvorennia polityky v levropeiskomu Soiuzi* [Creation policy in the European Union]. Kyiv: Osnovy, 2004.

Zubchenko, L. “Lissabonskaia strategija: razocharovaniia i nadezhdy” [Lisbon strategy: the frustration and hope]. *Perspektivy-info*. [www.perspektivy.info/rus/ekob/lissabonskaja-strategija](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/lissabonskaja-strategija)

УДК 330.341.2:339.9

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ АДАПТАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ ОТКРЫТОГО ТИПА К ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© 2015 МИКОЛЕНКО Е. П.

УДК 330.341.2:339.9

**Миколенко Е. П. Экономические институты адаптации хозяйственных систем открытого типа к процессам глобализации**

Целью статьи является развитие представления о факторах обеспечения динамической стабильности хозяйственных систем открытого типа в условиях постиндустриального развития. При анализе и обобщении научных трудов зарубежных и отечественных ученых были выделены современные формы сетевых взаимодействий экономических субъектов рынка. В результате исследований были охарактеризованы сетевые акционерные и неакционерные межфирменные связи. Раскрыта специфическая роль сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных структур, что позволяет обеспечить последним, с одной стороны, собственную адаптивность и устойчивость, с другой стороны, – стабильность хозяйственных систем в условиях постиндустриального развития экономики и усиления конкуренции. Выделены наиболее жизнеспособные экономические институты, которые склонны к институциональному обогащению собственного устройства и получение синергии. Сделан вывод о том, что сетевые институты обеспечивают интеграцию экономических систем открытого типа в глобальное пространство и имеют специфические возможности приспособления системы к изменениям глобальной среды.

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, сетевые институты, корпоративный капитал, кластер.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

**Миколенко Елена Петровна** – преподаватель кафедры экономики предприятия, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

**E-mail:** [shapovaloval@inbox.ru](mailto:shapovaloval@inbox.ru)

УДК 330.341.2:339.9

UDC 330.341.2:339.9

**Миколенко О. П. Економічні інститути адаптації господарських систем відкритого типу до процесів глобалізації**

**Mykolenko O. P. Economic Institutions for Adaptation of the Open-Type Economic Systems to Globalization Processes**

Метою статті є розвиток уявлення про фактори забезпечення динамічної стабільності господарських систем відкритого типу в умовах постіндустріального розвитку. При аналізі та узагальненні наукових праць зарубіжних і вітчизняних вчених було виділено сучасні форми мережевих взаємодій економічних суб'єктів ринку. У результаті досліджень були охарактеризовані мережеві акціонерні та неакціонерні міжфірмові зв'язки. Розкрито специфічну роль мережевих інститутів у гнучкому каркасі вертикально інтегрованих структур, що дозволяє забезпечити останнім, з одного боку, власну адаптивність і стійкість, з іншого боку, – стабільність господарських систем в умовах постіндустріального розвитку економіки та посилення конкуренції. Виділено найбільш життєздатні економічні інститути, які схильні до інституціонального збагачення власного устрою та отримання синергії. Зроблено висновок, що мережеві інститути забезпечують інтеграцію економічних систем відкритого типу в глобальний простір і мають специфічні можливості пристосування системи до змін глобального середовища.

The article is aimed to develop a conception about factors of achieving dynamic stability of the open-type economic systems in conditions of postindustrial development. In the analysis and synthesis of scientific works by foreign and domestic scholars, current forms of network interactions of economic entities on the market have been allocated. As result of research, the network-based corporate and non-corporate inter-firm relations have been described. The specific role of the network institutions in the flexible framework of the vertically integrated structures has been disclosed, which, on the one hand, provides the latter with their own adaptability and resistance, on the other hand, provides stability of economic systems in the context of the postindustrial economy and increased competition. The most viable economic institutions, which are prone to institutional benefication of their own organization and obtaining synergy, have been allocated. It has been concluded that the network institutions ensure the integration of the open-type economic systems into global space and have specific capabilities of adapting the system to changes in the global environment.

**Ключові слова:** транснаціональна корпорация, мережеві інститути, корпоративний капітал, кластер.

**Key words:** multinational corporation, network institutions, corporate capital, cluster.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Миколенко Елена Петровна** – викладач кафедри економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

**Mykolenko Olena P.** – Lecturer of the Department of Economics of the Enterprise, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

**E-mail:** [shapovaloval@inbox.ru](mailto:shapovaloval@inbox.ru)

**E-mail:** [shapovaloval@inbox.ru](mailto:shapovaloval@inbox.ru)

Развитие современного рынка требует понимания и теоретического осмысления принципов рыночной самоорганизации, которая закладывает способности эндогенной эволюции открытой экономиче-

ской системы [1, с. 115]. Институциональное определение рынка может быть представлено как «система экономических отношений, связанных с обменом товаров и услуг на основе широкого использования различных

форм собственности, товарно-денежных и финансово-кредитных механизмов» [2, с. 54]. В этом контексте рыночная самоорганизация напрямую связана со структурой собственности, которая остается гарантией разнообразия форм экономической организации, что является условием эндогенного развития системы и приспособления к глобализационным процессам.

Исследование современных экономических институтов, которые обеспечивают динамику хозяйственной системы в условиях постиндустриального развития, представляет научный интерес и развивается в работах таких отечественных и зарубежных авторов, как: В. Е. Мандыбура, В. В. Липов, Д. Старк, S. Vitali, S. Gillan, M. Becht, T. Andersson и др. Нерешенными остаются вопросы исследования специфических свойств экономических институтов, которые создают возможности приспособления системы к современным процессам глобализации.

Целью статьи является развитие представления о факторах обеспечения динамической стабильности хозяйственных систем открытого типа в условиях постиндустриального развития.

**Н**аиболее динамичной формой собственности сегодня выступает капитал в различных его формах и проявлениях. Процесс развития института «капитала» привёл к объединению различных его видов: основного, финансового, интеллектуального, человеческого. Современной формой успешного объединения является корпорация, которая одновременно становится главным двигателем научно-технического прогресса и инноваций в глобальном мире.

Наиболее адаптивной и применимой к любой сфере деятельности оказалась транснациональная корпорация (ТНК). Она играет доминирующую роль в современном рыночном хозяйстве и организует различные формы кооперации, акционирования и партнерских отношений (соглашений, альянсов) с другими экономическими субъектами.

В последнее время корпорации широко прибегают к таким формам неакционерного управления активами (NEMs), как лицензирование, франчайзинг, контрактное производство (*sub-contracting*), аутсорсинг услуг, контрактное фермерское производство, концессия и другие формы договорных отношений, через которые координируют и осуществляют контроль деятельности фирм-партнеров в странах-реципиентах. Неакционерные формы партнерства стремительно приобрели распространение именно в последние десятилетия, что, прежде всего, обусловлено переходом корпораций к сетевым формам взаимодействия. Это означает, что издержки на организацию некоторых транзакций внутри фирмы оказываются выше, чем на открытом рынке. Кроме того, использование таких форм ТНК приводит к стиранию границ фирмы как географических, так и отраслевых, что соответствует современным тенденциям глобализации.

Экономические эффекты от развития различных неакционерных форм взаимодействия отличаются. Так, специализация на ключевой компетенции (аутсорсинг) освобождает от вспомогательных и обслуживающих це-

хов, служб управления, резко сокращая средние размеры. Контрактные отношения, например, по наладке производства в десятках стран, которые реализуются через хорошо отлаженные индивидуальные связи и «отношенческие» сети, существенно сокращают транзакционные издержки деятельности. Сеть отделений франчайзинга регулируется через мастер-франчайзи, которому предоставлены договорные права собственности на осуществление деятельности отдельных франчайзи-единиц на рынке страны или региона (в США 40% товарооборота страны принадлежит франчайзингу, в Евросоюзе – 60%, в Японии – 70%, в Украине – около 4%) [3, с. 11].

Неакционерные формы управления активами обеспечивают, кроме всего прочего, возможность для предприятий развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой (которые, как правило, обладают низко специфическими активами) участвовать в глобальной цепочке формирования добавленной стоимости. В этом проявляется интегрирующая роль корпорации относительно других субъектов хозяйствования: обеспечивается механизм вхождения мелкого и среднего бизнеса в глобальную конкурентную среду.

**С**егодня рост неакционерных форм управления активами опережает прямые иностранные инвестиции – традиционный инструмент экспансии ТНК. Организующая свою деятельность на сетевых принципах, формируя неакционерные межфирменные связи и «отношенческие» сети, они способны создавать свои собственные олигополистические рынки товаров (услуг), капитала и труда. Договорные отношения между ТНК и фирмами стран-реципиентов также могут быть организованы через ассоциации фермеров, кооперативы или других посредников. Эффективность гибких форм управления активами связана с передачей многих рисков, как правило, мелким фирмам, которые выполняют до 80 – 90% всех операций по условиям субконтрактов.

«Капитал... наиболее полно раскрывает все возможные проявления действия объективного экономического закона обобществления частной собственности... в его наиболее развитых формах – акционерной и корпоративной» [4, с. 257]. С образованием акционерной и корпоративной собственности наступает этап активного развития других межфирменных и межотраслевых связей. Эти связи – тесные и обширные, они порождают множество сетей перекрестного владения собственностью. В то время, как иерархия отображает взаимоотношения независимости, в корпорации появляется новый способ организации – гетерархия (термин введен Д. Старком [5, с. 55]). «...сетевые структуры, которые ее представляют, – это структуры, в которых потенциально существуют связи между всеми участниками, некоторые из них актуализируются, порождая на время решения стоящей перед системой задачи определенную иерархию» [6, с. 228]. По мнению автора, любой элемент сетевой структуры может на время ее возглавить, подчиняя другие элементы, обеспечив для всех участников наименьшие транзакционные издержки. Например, имея свой собственный рынок корпоративных ценных



бумаг, акціонерная форма собственности открывает возможности установления финансового контроля над ранее независимыми фирмами с целью включения их в свою интегрированную сеть [4, с. 259]. Несмотря на весьма различную форму сетей, все формы корпоративной организации обладают важным свойством гетерархии: все они используют стратегию комбинирования гетерогенных ресурсов [5].

В 2011 г. швейцарскими учеными было проведено исследование на основе данных по 43 060 ТНК, посвященное анализу межфирменных связей в мировой экономике [7]. Результаты показали, что ТНК образуют гигантскую структуру глобальных образованных сетей. При этом ядро управления и контроля сконцентрировано вокруг финансовых институтов. Такие экономические институты рассматриваются как «супер» бизнес-единицы.

**А**ктуальность межфирменных сетей связана со многими обстоятельствами, в том числе они являются важным средством распределения риска на фоне общей неопределенности глобальной экономики и снижения стимулов к инвестированию, а также инновациям. Сетевые структуры обеспечивают гибкость и адаптивность экономических субъектов, действующих в рамках гетерархии. Рекомбинация связей в зависимости от внешних условий открывает доступ к новым горизонтам, которые были бы недоступны, находясь в пределах четко фиксированных связей иерархии.

Универсальными и отдельными многоотраслевыми комплексами сетевых структур выступают японские (кейрецу) и тайванские (семейные) сетевые структуры, которые представляют несколько уровней горизонтальных объединений предприятий, представляющих полный спектр отраслей экономики. «Компании объединяются в сетевые структуры для того, чтобы результаты их совместной деятельности значительно превосходили их достижения по отдельности» [8, с. 123]. Уже длительный период они сохраняют форму гетерархии и существуют куда больше, чем их предшественники – иерархические дзейбацу. Кейрецу – это уникальная японская форма корпоративной организации; сеть связанных между собой ТНК, обладающих большой властью и влиянием, действующие в масштабе мировой экономики. Они интегрированы вертикально и горизонтально и сосредоточены вокруг своих торговых компаний и банков. Кейрецу контролируют практически каждый этап экономической цепочки в самых разных секторах промышленности, ресурсообеспечения и сферы услуг. Тайванский семейный бизнес в большей степени ориентирован на тесные семейные связи.

В бизнес-практике сложились комбинированные формы вертикально и горизонтально интегрированных структур. Они получили название матричных организаций: консорциумы, промышленные концерны, холдинги, финансово-промышленные группы, стратегические альянсы и др. Наиболее конкурентной формой интеграции оказались концерны, которые объединяют предприятия в единую систему хозяйственно-финансовых связей. И если в состав органично включены и финансовые институты, то такие организации трансформируются в финансово-промышленные группы. Жизнеспособность

таких структур обеспечивается рыночными механизмами слияния и поглощения глобальными корпорациями других, в том числе ТНК, благодаря чему осуществляется интернационализация мирового хозяйства. Они достаточно эффективно управляют огромным количеством филиалов именно благодаря своей изначально институционально-иерархической структуре, которая является организационным фундаментом в процессе развития и усложнения.

**В** стратегиях интегрированных структур нередко преобладают инновации, поскольку организационно такие структуры, с одной стороны, способны объединять и накапливать традиционные и нетрадиционные ресурсы, технологии, знания, информацию; с другой стороны, делать их доступными для широкого круга участников. Также интегрированные сети расширяют собственную структуру за счет малых и средних по размеру фирм, которые являются более гибкими и адаптивными и создаются на основе новых технологий. Такие фирмы мобильно и оперативно взаимодействуют друг с другом на горизонтальном уровне, создавая положительные эффекты от взаимодействия. Наиболее известной платформой такого сетевого взаимодействия является лаборатория Innoscentive, с которой сотрудничают наиболее крупные корпорации: Nestle, Procter@Gamble, Boeing и др. Такой процесс сокращает жизненный цикл инноваций и делает их более дифференцированными.

Недостаток децентрализации в иерархической структуре, связанный с передачей полномочий и перемещением риска на нижние уровни, трансформируется в преимущество в области технологических инноваций, где всегда присутствует постоянный риск на нижнем уровне (венчурные фирмы, которые являются элементом сетевой структуры). Всплеск интегрированных производственных сетей в пределах одной только Азии привел к высокотехнологичному экспортному буму почти в 320 млрд долл. США за период с 1995 по 2005 гг. Они являются лидерами в финансировании НИОКР и последующей коммерциализации результатов [3].

Инвестиции в продукт-инновации имеют высокую специфичность, поэтому эффективность таких инвестиций напрямую зависит от перспектив продолжения контрактных отношений. А. Харт, основываясь на концепции неполноты сложных контрактов, делает вывод о том, что сложные контракты не являются эффективными формами экономической организации в условиях высокой специфичности активов [9]. В этом контексте в последние десятилетия особую актуальность приобрели гибридные институциональные формы договорных отношений.

Одной из таких форм в производственной сфере является кластер. Создание кластеров входит в один из основных методов обеспечения конкурентоспособности фирм во взаимосвязи с потенциальными специфическими факторами региона. Причем многие кластерные инициативы спускаются как «сверху вниз» – от государства, так и «снизу вверх», где фирмы, академические институты и общественный сектор объединяются на местном уровне с привлечением разных органов государственной власти.

**К**ластер – это одновременно вертикально интегрированная и сетевая бизнес-структура, которая отождествляется с постиндустриальной организацией экономической реальности. Получение положительного эффекта от кластеризации выполняется за счет гибкого и неоднородного каркаса института кластера, который включает множество потенциально переменных структур различной природы. В отличие от сетей перекрестного владения сетевая структура кластера – это объединение участников вокруг решения конкретной проблемы. А. Н. Олейник отмечает, что сетевая структура имеет более низкие эволюционные возможности, однако является более прогнозируемой и адаптируемой на коротких временных лагах [10, с. 149]. Она позволяет ее участникам генерировать, комбинировать новые варианты собственного институционального устройства. Развитие кластера зависит от конкретных условий деловой среды и индивидуальных действий.

С точки зрения системного подхода кластер представляет собой «вид сетевого сотрудничества, при котором объединение компаний происходит на основе постоянного обмена информацией, использования совместных конкурентных преимуществ, единой ИТ-платформы, координации действий с целью получения эффекта синергии от эффективности кластерного образования, в целом» [11, с. 24]. Кластер является не статичной системой, а лишь этапом динамического роста или замедления системы. Именно поэтому государству следует поддерживать многие кластерные инициативы в реальном времени, поскольку период наступления синергетического эффекта непредсказуем. Сетевая взаимозависимость участников кластера и возникающие отсюда его свойства дают повод к определению кластера

как бизнес-экосистемы, где происходит «совместное обучение (*co-learning*) и, в конечном итоге, – коэволюция системы» [11, с. 24].

Кластерные инициативы с развитием среднего и малого бизнеса и их инновационной продукцией, технологиями становятся успешным инструментом в глобальной борьбе не только развитых стран, но и развивающихся. Особенно актуальной и стратегически важной является кластеризация промышленности: «Промышленность и в XXI веке остается локомотивом технического и экономического развития, несмотря на то, что вклад промышленности в создание ВВП сокращается» [12, с. 65]. Не менее важным становится развитие инноваций и формирование регионов знаний, что реализуется посредством промышленно-инновационных кластеров.

**П**ерспективным направлением остается развитие наиболее новых и прогрессивных технологий и наукоемких отраслей: биотехнологии, фармацевтики, электроники, электронных технологий, связи, информатики, биоресурсов. В частности, учеными подчеркивается роль кластеров в развитии интерактивности хозяйствующих субъектов, которая стимулирует инновации и может стать эффективным средством для создания благоприятных для них условий [13]. Кластеры, однако, не обязательно являются инновационными системами, а инновационные кластеры – не обязательно высокотехнологичные кластеры [14]. В табл. 1 в качестве примера представлены некоторые успешные кластеры в различных высокотехнологических отраслях, а также государственные институты, поддерживающие кластерные инициативы «сверху».

Таблица 1

Реализация кластерных инициатив в странах лидирующих

Страна	Институты содействия	Отраслевая специализация кластеров	Индекс инновационного развития (2012)	Индекс кластеризации (2012)
1	2	3	4	5
США	Национальный совет по конкурентоспособности, комиссии по инициированию создания кластеров, Министерства торговли, здравоохранения и социальных служб, жилищно-строительства и городского развития, сельского хозяйства	ИКТ, аэрокосмическая техника, биотехнологии, машиностроение, пищевая промышленность, автомобильная, кинопроизводство, медицинское оборудование, фармацевтика, технологии «чистой» энергетики, полупроводники	5	9
Канада	Национальный научно-исследовательский совет естественных и техники, социальных и гуманитарных наук, Фонд инноваций, Канадское космическое агентство, Банк развития бизнеса	Биотехнологии, биомедицина, фармацевтика ИКТ, высокие технологии, пищевая промышленность, мультимедиа, аэрокосмическое, винное производство	11	14
Италия	Министерство экономического развития, Министерство образования, университетов и научных исследований,	Строительные материалы, швейная промышленность и оборудование, обувная, текстильная, ювелирные изделия	29	17

1	2	3	4	5
	Министерство государственного управления и инноваций, Итальянское национальное агентство новых технологий, энергетики и устойчивого экономического развития, Агентство распространения инновационных технологий	и драгоценные металлы, мебельная фурнитура, керамическая плитка, металлургия, сантехника, электрооборудование, высокие технологии		
Великобритания	Агентства регионального развития, Министерство торговли и промышленности, Министерство образования и профессиональной подготовки, Министерство окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства	Высокие технологии, мотоспорт, биотехнологии и биоресурсы электроники, ИКТ, автомобильная промышленность	3	5
Индия	Национальный Инновационный Совет, Общество инноваций и развития, Комитет развития технологий, Совет по научным и технологическим исследованиям, Департамент науки и технологий Министерства науки и технологий Индии	Электроника, химическая промышленность, пищевая, сельское хозяйство, мебельная фурнитура, ювелирные и кожаные изделия, ИКТ	66	29
Франция	Министерство внутренних дел и регионального планирования, Агентство по инвестициям, Министерство образования, высшего образования и исследований, Межведомственное агентство региональной конкурентоспособности и развития	Фармацевтика, авиационно-космическая отрасль, автомобильная промышленность, пищевая, биотехнологии, парфюмерно-косметическое производство	20	25

Источник: составлено автором на основе [15].

## ВЫВОДЫ

В работе осуществлено развитие представления относительно факторов обеспечения динамической стабильности хозяйственных систем открытого типа в условиях постиндустриального развития экономики и усиления конкуренции. Раскрыта специфическая роль сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных структур, что позволяет последним обеспечить, с одной стороны, собственную адаптивность и устойчивость, с другой стороны, стабильность хозяйственных систем. Наиболее жизнеспособными экономическими институтами, которые склонны к институциональному обогащению собственного потенциала и получению синергии, оказались современные формы корпоративного капитала, в частности ТНК, организованные по принципу сетевых акционерных и неакционерных межфирменных связей, и кластерные объединения. Сетевые институты обеспечивают интеграцию экономических систем открытого типа в глобальное пространство и имеют специфические возможности приспособления системы к изменениям глобальной среды. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Евстигнеев Р. Метаморфозы финансового капитала / Р. Евстигнеев, Л. Евстигнеева // Вопросы экономики. – 2013. – № 8. – С. 106 – 122.

2. Липов В. В. Институційна комплементарність: від моделі ринкової економіки до концепції множинності варіантів капіталізму / В. В. Липов // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 47 – 60.

3. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/>

4. Мандыбура В. Е. Иерархия и сетевое структурирование собственности в современных условиях / В. Е. Мандыбура // Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем : монография / Под ред. А. А. Гриценко. – К. : Ин-т экономики и прогнозирования НАНУ, 2013. – С. 256 – 281.

5. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах / Д. Старк // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. – № 2. – С. 115 – 132.

6. Решетило В. П. Взаимодействие иерархии и гетерархии в институционально-сетевом пространстве самоорганизующихся экономических систем / В. П. Решетило // Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем : монография / Под ред. А. А. Гриценко. – К. : Ин-т экономики и прогнозирования НАНУ, 2013. – С. 226 – 243.

7. Vitali S. The network of global corporate control (2011) / S. Vitali, J. B. Glattfelder, S. Battiston [Electronic resource]. – Mode of access : <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0025995>

8. Ансофф И. Синергизм и деловые способности компании // И. Ансофф, Э. Кемпбелл, Л. К. Саммерс. – 2-е изд. // Стратегический синергизм. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.

**9. Hart O.** Incomplete Contracts and the Theory of the Firm / O. Hart // *Journal of Law, Economics and Organization*. – 1988. – Vol. 4. – № 1. – P. 119 – 139.

**10. Олейник А. Н.** Модель сетевого капитализма / А. Н. Олейник // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 8. – С. 132 – 149.

**11. Рекорд С. И.** Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2010. – 109 с.

**12. Акаев А. А.** О новой методологии долгосрочного циклического прогнозирования динамики развития мировой системы и России / А. А. Акаев, В. А. Садовничий // *Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики*. – М., 2010. – С. 5 – 69.

**13. Andersson T.** The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. S. Serger, E. W. Hansson // *International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development*, 2004. – 266 p.

**14. Oyelaran-Oyeyinka B.** Industrial clusters and innovation systems in Africa: Institutions, Markets and Policy / B. Oyelaran-Oyeyinka, D. McCormick. – Tokyo : United Nations University Press, 2007. – 324 p.

**15. European Cluster Observatory** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

**Научный руководитель – Яременко О. Л.**, доктор экономических наук, профессор, руководитель Аппарата Совета Национального банка Украины (Киев)

#### REFERENCES

Ansoff, I., Kempbell, E., and Sammers, L. K. "Sinergizm i de-lovye sposobnosti kompanii" [Synergies and business capacity of the company]. In *Strategicheskiiy sinergizm*. St. Petersburg: Piter, 2004.

Akaev, A. A., and Sadovnichiy, V. A. "O novoy metodologii dolgosrochnogo tsiklicheskogo prognozirovaniia dinamiki razvitiia mirovoy sistemy i Rossii" [A new methodology for predicting long-term cyclical dynamics of the world system and Russia]. In *Prognozi modelirovanie krizisov i mirovoy dinamiki*, 5-69. Moscow, 2010.

Andersson, T., Serger, S. S., and Hansson, E. W. *The Cluster Policies Whitebook: International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development*, 2004.

Evsigeev, R., and Evstigneeva, L. "Metamorfozy finansovogo kapitala" [Metamorphosis financial capital]. *Voprosy ekonomiki*, no. 8 (2013): 106-122.

"European Cluster Observatory". <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

Hart, O. "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm". *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 4, no. 1 (1988): 119-139.

Lypov, V. V. "Instytutsiina komplementarnist: vid modeli rynkovo ekonomiky do kontseptsii mnozhynnosti variantiv kapitalizmu" [Institutional complementarity: the model of a market economy to the concept of multiplicity of variants of capitalism]. *Ekonomichna teoriia*, no. 2 (2010): 47-60.

Mandybura, V. E. "Ierarkhiia i setevoe strukturovanie sobstvennosti v sovremennykh usloviakh" [Hierarchy and network structuring property in the modern world]. In *Ierarkhiia i seti v institutsionalnoy arkhitektonike ekonomicheskikh sistem*, 256-281. Kyiv: In-t ekonomiki i prognozirovaniia NANU, 2013.

Oleynik, A. N. "Model setevogo kapitalizma" [Model of network capitalism]. *Voprosy ekonomiki*, no. 8 (2003): 132-149.

Oyelaran-Oyeyinka, B., and McCormick, D. *Industrial clusters and innovation systems in Africa: Institutions, Markets and Policy* Tokyo: United Nations University Press, 2007.

Rekord, S. I. *Razvitie promyshlenno-innovatsionnykh klasterov v Evrope: evoliutsiia i sovremennaia diskussiia* [Development

of industrial and innovation clusters in Europe: evolution and contemporary debate]. St. Petersburg: Izd-vo SPb GUEF, 2010.

Reshetilo, V. P. "Vzaimodeystvie ierarkhii i geterarkhii v institutsionalno-setevom prostranstve samoorganizuiushchikhsia ekonomicheskikh sistem" [Interaction hierarchy and heterarchy in institutional self-organizing network space economies]. In *Ierarkhiia i seti v institutsionalnoy arkhitektonike ekonomicheskikh sistem*, 226-243. Kyiv: In-t ekonomiki i prognozirovaniia NANU, 2013.

Stark, D. "Geterarkhiia: neodnoznachnost aktivov i organizatsiia raznoobrazii v postsotsialisticheskikh stranakh" [Heterarchy: the ambiguity of assets and organization of diversity in post-socialist countries]. *Ekonomicheskaiia sotsiologiya*, vol. 2, no. 2 (2001): 115-132.

Vitali, S., Glattfelder, J. B., and Battiston, S. "The network of global corporate control (2011)". <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0025995>

"World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development". <http://unctad.org/>

## ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КАК БАЗОВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ОБЩЕСТВА, ОСНОВАННОГО НА ЗНАНИЯХ

© 2015 МАГУТА О. В.

УДК 336.1 330.3 378

**Магута О. В. Проблемы реформирования и финансирования образования и науки как базовых элементов общества, основанного на знаниях**

В современном мире одним из главных факторов развития экономики знаний является образование – как основной «производитель» и «распространитель» знаний. Превращение знаний и человеческого капитала в доминантный фактор развития экономики обусловило усиление взаимосвязи образования с экономическими процессами, повышение его роли в условиях формирования экономики знаний. В то же время развитие образования и науки невозможно без модернизации системы финансирования и создания благоприятной институциональной основы. В мировой практике финансовая поддержка образования основывается на сочетании бюджетных и внебюджетных источников. Такое сочетание способно обеспечить финансовую самостоятельность образовательных учреждений. Подчинение сферы образования целям экономики знаний, создание инновационных продуктов и формирование для этого соответствующих институциональной, законодательной и финансовой основ позволяют достичь высоких результатов в развитии стран и повышении социальных стандартов для граждан. Особое внимание следует уделить поиску финансовых ресурсов для развития сферы образования, ориентированной на экономику знаний. Наряду с государственными источниками важную роль может сыграть благотворительность и механизм эндаумента.

**Ключевые слова:** институциональный режим экономики, экономика знаний, эндаумент, целевой капитал, благотворительность, внебюджетное финансирование, образование и наука.

Библ.: 14.

**Магута Ольга Викторовна** – соискатель, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)  
E-mail: steshinao@gmail.com

УДК 336.1 330.3 378

UDC 336.1 330.3 378

**Магута О. В. Проблеми реформування і фінансування освіти та науки як базових елементів суспільства, заснованого на знаннях**

У сучасному світі одним з головних чинників розвитку економіки знань є освіта – як основний «виробник» і «розповсюджувач» знань. Перетворення знань і людського капіталу на домінуючий фактор розвитку економіки зумовило посилення взаємозв'язку освіти з економічними процесами, підвищення його ролі в умовах формування економіки знань. Водночас розвиток освіти та науки неможливо без модернізації системи фінансування та створення сприятливої інституційної основи. У світовій практиці фінансова підтримка освіти ґрунтується на поєднанні бюджетних і позабюджетних джерел. Таке поєднання здатне забезпечити фінансову самостійність освітніх установ. Підпорядкування сфери освіти цілям економіки знань, створення інноваційних продуктів і формування для цього відповідних інституційної, законодавчої та фінансової основ дозволять досягти високих результатів у розвитку країн і підвищення соціальних стандартів для громадян. Особливу увагу слід приділити пошуку фінансових ресурсів для розвитку сфери освіти, орієнтованої на економіку знань. Поряд з державними джерелами важливу роль може зіграти благодійність і механізм ендавменту.

**Ключові слова:** інституційний режим економіки, економіка знань, ендавмент, цільовий капітал, благодійність, позабюджетне фінансування, освіта та наука.

Бібл.: 14.

**Магута Ольга Вікторівна** – здобувач, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)  
E-mail: steshinao@gmail.com

**Maguta O. V. Problems of Reforming and Financing Education and Science as Fundamental Elements of a Knowledge-Based Society**

In today's world, one of the main factors in the development of knowledge economy is education, which is considered as a basic «producer» and «distributor» of knowledge. Conversion of both knowledge and human capital in one dominant factor of economy development determines an increase of synergy between education and economic processes, enhances its role in the formation of knowledge economy. At the same time, further development of education and science is impossible without upgrading the financing system and establishing a conducive institutional framework. In the world practice, financial support for education is based on a combination of budgetary and extra-budgetary resources. This combination is able to provide financial autonomy of educational institutions. Subjection of the education goals to the knowledge economy, creating innovative products and formation with this aim of institutional, legislative and financial frameworks will allow to achieve high results in development of countries and raising social standards for the citizens. Particular attention should be given to finding financial resources for development of education as knowledge economy-oriented sphere. Along with public sources, an important role can be assumed by charity, enhanced by the endowment mechanism.

**Key words:** institutional mode of economy, knowledge economy, endowment, charity, extra-budgetary financing, education and science.

Bibl.: 14.

**Maguta Olha V.** – Applicant, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)  
E-mail: steshinao@gmail.com

Масштабные изменения в развитии науки и техники, которые стали проявляться в начале 60-х годов прошлого века, оказали огромное влияние на характер мировой хозяйственной деятельности, отразились на ключевых характеристиках технологических процессов, оказали влияние на процессы получения и передачи знаний, а также накопления и использования различной информации. Что, в свою очередь, предопределило признание информации и знаний движущей силой современного мирового экономи-

ческого роста и развития, стало условием повышения конкурентоспособности и инновационности разных стран на международном рынке.

Знания в виде интеллектуального и человеческого капитала дополняют по своей значимости природные ресурсы, которые исторически являются основным двигателем экономического прогресса. Однако на современном этапе развития в экономику внедряются технологии, наука и инновации, а также механизм генерации знаний, включающий в себя четыре основных вида эко-

номической деятельности: высшее образование, научные разработки, а также исследования и программное обеспечение [12 с. 389]. В данном случае следует отметить, что двигателем перечисленных видов экономической деятельности, безусловно, является человек, а его интеллектуальный потенциал приобретает значение главного фактора производства, общественного и экономического развития. Накопление человеческого капитала происходит в результате развития личностных качеств, обретения жизненного и производственного опыта, совершенствования умений и знаний, полученных в процессе обучения. Систематизация и модернизация знаний является главным условием их преобразования в ценную инновационную продукцию. Это условие достигается путем применения новых технологий в развитии, усвоении и распространении знаний.

**Г**осударства, в которых знания являются определяющей доминантой, где создаются новые идеи, которые воплощаются в организационные и технологические системы, где развиваются и внедряются новые парадигмы образования, достигают значительных успехов в своем развитии. Однако просто образование без реального воплощения в инновационные процессы, без присутствия благоприятного институционального режима экономики и безграничной информационной инфраструктуры, которая способна пропагандировать не только ценность знания, но и сферы их практического применения, не может реально влиять на развитие экономики государства.

Проблемами реформирования и инновационного развития высшего образования, а также вопросами формирования экономики знаний, особенностями и предпосылками его возникновения занимаются отечественные и зарубежные ученые: А. Абалкина, В. Гейц, В. Семиноженко, Е. Либанова, В. Иноземцев, В. Лозовой. Авторами поднимаются вопросы превращения знания и человеческого капитала в доминантный фактор развития экономики, повышения роли образования в условиях формирования экономики знаний. Авторы сходятся во мнении, что основным «производителем» и «распространителем» знаний является образование, а финансовой основой, наряду с государственными и частными средствами, выступают средства различных благотворительных фондов и финансовые ресурсы целевого назначения.

*Цель* данной статьи – пересмотреть структуру и логику внебюджетного финансирования образовательной и научной сферы Украины за счет использования ресурсов благотворительности, а именно – использования фондов целевого капитала.

Наиболее комплексным расчетом измерения экономики, основанной на знаниях, является мониторинг, предложенный Всемирным банком, программой «Знание для развития» в 2012 г. [5], в котором используются индексы, позволяющие оценивать готовность государства к переходу на модель развития, основанную на знаниях. Одним из ключевых показателей рейтинга является образование, которое показывает степень образованности населения и наличия у него навыков создания,

распространения и использования знаний. Странами-лидерами в мире по уровню индекса образования являются Норвегия (показатель составляет 9,43), Швеция – 8,92, Финляндия – 8,77, Дания – 8,63, США – 8,70. В Украине индекс образования в 2012 г. составлял 8,26, находясь, таким образом, на уровне высокоразвитых государств. Однако на фоне высокого индекса образования индекс знаний в Украине значительно ниже и составляет 6,33, еще ниже индекс экономики знаний – 5,73 (самый высокий показатель по индексу знаний и индексу экономики знаний у Швеции – 9,38 и 9,43 соответственно).

Как отмечалось выше, одна из причин такого положения заключается в отсутствии благоприятного институционального режима экономики. Просто образование без реального воплощения в инновационные процессы не может влиять на развитие экономики государства. Индекс институционального режима отображает условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, его экономическая и правовая среда, бизнес и частная инициатива. Указывает на способность общества и его институтов к эффективному использованию уже существующего и возможностях создания нового знания. В Украине этот показатель составляет 3,95. В течение всего периода трансформации национальной экономики институциональная среда для развития экономики знаний практически не сформирована. Так, в 1995 г. индекс институционального режима оценивался на уровне 3,05, в 2000 г. – 3,08. Самый благоприятный институциональный режим экономики у Финляндии – 9,65, Дании – 9,63, Швеции – 9,58, Норвегии – 9,47.

Очевидно, для того, что бы образование могло реально влиять на экономику, необходимо сформировать благоприятную институциональную среду, обеспечить сферу образования необходимыми финансовыми ресурсами. Наука и образование должны иметь стабильные источники финансового обеспечения, включая государственные и частные инвестиции. Одной из ключевых общемировых тенденций создания различных механизмов организации образования и науки является создание многоканального финансирования, основанного на сочетании бюджетных и внебюджетных источников.

**З**аконодательство Украины определяет образование и науку приоритетными сферами социально-экономического, духовного и культурного развития общества. Это отражается в стремлении к формированию инновационного типа личности, которой присущи такие черты, как: открытость экспериментам, инновациям, изменениям; осознание высокой ценности получаемых знаний, а также естественное влечение к постоянному самосовершенствованию и получению этих знаний; способность находить различные варианты решения нестандартных задач. Среди качеств работника, наряду с компетентностью и квалификацией, значительным становится инициативность и готовность к инновационным изменениям. В то же время мобилизация этих качеств напрямую зависит от готовности и способности учиться, а также от качества самого процесса обучения. Стоит подчеркнуть, что качество

образования невозможно без достаточных финансовых ресурсов, инвестиций в сферу образования.

В отличие от многих европейских стран и США, в Украине основным источником поддержки сферы образования и науки является государство, т. е. бюджетное финансирование, которое характеризуется ограниченностью и недостаточной эффективностью. Хотя на протяжении последнего десятилетия доля государственного финансирования системы образования в Украине увеличивается, продуктивность использования этих средств остается достаточно низкой. Общие расходы на образование в Украине в 2007 г. составили 53,47 млрд грн, в 2008 г. – 70,39 млрд грн, в 2009 г. – 77,41 млрд грн, в 2010 г. – 91,07 млрд грн, в 2011 г. – 97,60 млрд грн, в 2012 г. – 111,18 млрд грн, в 2013 г. – 115,96 млрд грн [10]. С учетом индикаторов социальной безопасности Украины финансирование образования из бюджета должно быть на уровне не менее 7% ВВП [9], что в 2013 г. практически соответствовало параметрам – 6,4% ВВП [10]. Но, к сожалению, это не означает, что поступающих средств для обеспечения образовательного процесса на качественно новом уровне, ориентированном на создание инновационных продуктов, достаточно. Следует учесть, что основные статьи расходов направлены на содержание структур учебных учреждений, коммунальные платежи, выплаты заработной платы профессорско-преподавательскому составу и сотрудникам. Существующий уровень бюджетного финансирования не создает достаточной ресурсной основы для инновационного развития системы образования, не обеспечивает их креативное развитие и модернизацию. Важным является то, что отсутствует система надлежащего контроля за целевым использованием бюджетных средств, что, в свою очередь, приводит к их безответственному использованию в личных интересах определенного уровня распорядителей вышеуказанных бюджетов.

**К**лючевыми проблемами, возникающими при недостаточном финансировании и неэффективном использовании имеющихся средств, является оторванность отечественной системы образования от мировых тенденций развития образования и отсутствие связей с рынком труда.

В Украине не существует комплексного подхода к прогнозированию потребностей производственных и непромышленных сфер в квалифицированных специалистах и рабочих с учетом структуры национальной экономики. Проблемой является и отсутствие достоверной статистики о реальном соотношении спроса и предложения на рынке труда Украины. А несогласованность рынка образовательных услуг с рынком труда приводит к тому, что подготовленные специалисты остаются невостребованными [7 с. 30]. В Украине не по специальности работает 70% населения, получивших физическое, математическое и техническое образование, а это, прежде всего, сферы, где формируется научно-технический прогресс [12, с. 43].

Проблемой является и недостаточное привлечение работодателей к образовательному и научному

процессу [14, с. 167]. Отчасти это вызвано причинами, которые выходят за пределы образовательной сферы: слабым развитием гражданского общества и, соответственно, отсутствием практики создания механизмов эффективного сотрудничества между общественными институтами; несформированным в обществе пониманием необходимости и экономической эффективности инвестиций в развитие человеческого капитала; низким уровнем инновационной составляющей в экономике страны. Необходимо отметить, что решение этой группы проблем является глобальной стратегической задачей развития государства, которое требует длительного времени и значительных согласованных усилий всего общества [7, с. 8].

**О**пыт развитых стран мира свидетельствует о том, что достижение сбалансированности образовательной системы и потребностей экономики может быть достигнуто лишь при условии тесного сотрудничества всех заинтересованных сторон: государственных органов, системы профессионального образования и обучения, работодателей и работников [7, с. 31]. Государство нуждается в таких «партнерских отношениях», посредством которых все стороны могут открыто сотрудничать для достижения взаимных целей, их деятельность должна быть максимально успешной, где они параллельно работают, приспосабливаются, учитывают потребности друг друга.

В течение последних 10 лет расходы на науку в передовых странах мира растут более высокими темпами, в 1,5-2 раза быстрее, чем рост мировой экономики [4]. Стремительно растет наукоемкость ВВП, увеличивается количество занятых в научно-технической сфере, наука и научно-техническая сфера начинают играть определяющую роль в качественном улучшении жизни населения мира. В Украине же ситуация совершенно противоположная. За годы независимости наука окончательно утратила функцию влияния на социально-экономическое развитие государства, до критического уровня снизился показатель отечественного научно-технического потенциала, что стало угрозой национальной безопасности Украины [1]. В 2013 г. удельный вес общего объема расходов на научно-техническую сферу в Украине составил 0,77% ВВП, а на 2014 г. расходы были запланированы на уровне 0,27% ВВП [1]. Это самый низкий показатель финансирования науки за все время независимости Украины. Общие расходы на научные исследования и разработки (из всех источников) за последние 20 лет не превышали 1,3% ВВП [4]. Среди стран Европейского Союза наибольшие доли затрат на исследования и разработки характерны для Финляндии – 3,55%, Швеции – 3,41%, Дании – 2,99%, Германии – 2,92% [1].

В Украине имеет место деградация интеллектуализированных видов деятельности, потребность в знаниях замещается необходимостью в работе, но уже без потребностей в получении знаний. Как следствие – в 2013 г. среди занятого населения Украины удельный вес ученых (исследователей, техников, вспомогательного персонала) составил 0,49%, что в 3,5 раза меньше, чем 20 лет назад [1]. Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что

снижается научный потенциал, а также теряется связь поколений в перспективе современного развития науки. По сравнению с отдельными европейскими странами, занимающими лидирующие позиции в сфере образования и науки, количество ученых среди занятого населения Украины выглядит более чем скромно. В 2011 г. удельный вес ученых среди занятого населения в Финляндии составил 3,27%, в Дании – 3,16%, Исландии – 2,96% [1].

**Н**аука и образование – взаимодополняющие сферы развития человечества. Они играют важную роль во всех аспектах современной жизни, воспроизводят и наращивают интеллектуальный, духовный и экономический потенциалы общества. А недостаточное бюджетное финансирование этих сфер влечет за собой поиск дополнительных источников денежных средств.

Общемировые тенденции создания различных механизмов организации и финансирования высшего образования и науки – это:

- ✦ ориентация на персонализацию финансирования;
- ✦ развитие автономии высших учебных заведений;
- ✦ создание многоканального финансирования образования и науки, основанного на сочетании бюджетных и внебюджетных источников, которые включают в себя: взимание платы за предоставление дополнительных образовательных услуг, выполнение научно-исследовательских работ (услуг) по заказу предприятий, организация на платной основе; реализация продукции учебно-производственных мастерских; добровольные денежные взносы или материальные ценности, полученные в виде благотворительности.

Все вышеперечисленные источники финансирования образования и науки определены Законом Украины «Об образовании» [3] и являются актуальным дополнением к бюджетному финансированию.

На сегодняшний день в Украине не менее актуален и вопрос использования благотворительных средств как альтернативных и значимых источников финансирования сферы образования и науки. Во всем мире благотворительные взносы получают достаточно широкое распространение. Например, американское благотворительное сообщество представляет собой значительную часть гражданского общества, выполняющего ряд социально важных функций. Рыночная стоимость его благотворительных активов в 2011 г. составила 590,2 млрд долл. США [11].

В Украине отношение к благотворительности как к профессиональному и системному занятию только начинает формироваться. Но следует отметить, что роль благотворительности в жизни общества и в информационном пространстве заметно возрастает. Происходит обмен и освоение различных идей и технологий между организациями и благотворителями. В первую очередь это касается крупного бизнеса, его доходность и возможность долгосрочного планирования деятельности являются основным побудительным мотивом участия в благотворительности. Добровольные пожертвования коммерческих структур для решения проблем

в социальной сфере – реалии современных рыночных условий. Руководство компаний, предприятий мотивирует принятие решений о пожертвованиях желанием быть современными, прогрессивными, инновационными, желанием вложить свои капиталы в перспективные проекты, улучшить репутацию и надежность компаний, предприятий, а также стремлением быть публичными и иметь социально ответственный бизнес.

Однако механизмы безвозмездной финансовой помощи учебным заведениям, в частности, высшим учебным заведениям и научно-исследовательским институтам, которые включают публичный сбор денежных средств, спонсорскую помощь, взносы меценатов и многое другое, применяются не достаточно уверенно. Согласно мировому рейтингу благотворительности, разработанному гуманитарной организацией *Charities Aid Foundation* (далее – *CAF*), Украина в 2013 г. заняла 102-е место из 135 стран (в 2012 г. – 111-е место, из 145) [6]. Вышеуказанная статистика говорит о необходимости изучения и внедрения опыта передовых стран в благотворительной сфере, таких как США, Канада, Великобритания, которые находятся в лидерах рейтинга *CAF*. Так, США занимает 1-е место, Канада – 2-е, Великобритания – 6-е место. Примечательно, что высокие места они заняли в результате развития «институциональной благотворительности», составляющими которой являются частные и корпоративные фонды, фонды местного сообщества, фонды целевого капитала, фонды помощи и т. п.

**К**ак отдельную и очень важную тенденцию развития благотворительности многие эксперты выделяют возникновение нового кластера – фондов целевого капитала – *эндаументов*. Именно с ними связаны ожидания новых прорывов в благотворительности [2, с. 64].

Эндаумент активно используется в зарубежной практике как инструмент осуществления благотворительной деятельности, который является действенным рыночным механизмом реализации социальных проектов и программ. Его сущность заключается в том, что собранные за счет пожертвования средства формируются в неприкосновенный фонд. Эти средства при содействии управляющей компании в дальнейшем образуют инвестиционный доход. Полученный доход должен использоваться исключительно на определенные цели, направляться на решение актуальных задач благополучателей, в том числе на создание и реализацию новых проектов в социальной сфере. Наиболее положительным является то, что такой механизм позволяет аккумулировать разрозненные денежные потоки дарителей и одновременно использовать механизм целевого финансирования. Как свидетельствует мировой опыт, эндаументы создаются, прежде всего, для поддержки образования, то есть учебных заведений. Именно в этой сфере накоплен наибольший опыт благотворительности и сконцентрированы самые крупные целевые взносы. Анализ опыта использования благотворительных фондов и функционирования эндаументов в образовательных учреждениях США свидетельствует о том, что главным инициатором сбора пожертвований выступает университет, который для образовательных, научно-



исследовательских целей или социальной поддержки и перспективного развития создает отдельный фонд. В отчете английского банка «Coutts & Co» приведены выводы о пожертвованиях в сферу образования. В нем говорится: «...университеты – это учреждения с многомиллионными бюджетами, способные освоить пожертвования, объем которых достигает семизначных цифр, и университетская среда представляет собой широкое поле для благотворительной деятельности: от поддержки передовых научных исследований до строительства новых объектов материальной базы или выплаты стипендий, поддержки успешных выпускников» [8, с. 30].

Как уже отмечалось, наибольшее развитие эндаумент получил в США, где он выступает весомым фактором инновационного развития страны и системы образования. Рыночная стоимость американских университетских эндаументов за 2013 финансовый год составила 448,6 млрд долл. США [2].

Эндаумент широко применяется не только в США, но и Великобритании, Австралии, Японии, Казахстане, России. Следует подчеркнуть, что эндаумент относится к негосударственному механизму, однако по своей сути обеспечивает реализацию социальных функций государства. Их развитие необходимо контролировать и стимулировать, но существенную роль в этом должна играть поддержка государства. Опыт поддержки государством модели целевого капитала накоплен во многих странах, как в тех, где эндаументы существуют уже много лет и где благотворительность давно стала неотъемлемой частью общественной жизни, так и в странах, где филантропия только развивается [13, с. 70].

Средства, получаемые из фондов целевого капитала, должны являться дополнительными источниками финансирования, но они не могут заменять собой другие источники. Тем не менее, за эндаументами – будущее, и те вузы, которые привлекают средства в данные фонды, будут иметь значительные преимущества, что позволит более активно проводить научно-исследовательскую деятельность и конкурировать с другими вузами.

**В** Украине на сегодняшний день механизм эндаумента используется в ограниченном формате. На законодательном уровне нет единого определения понятия «эндаумент», не определен механизм его действия, не предусмотрены разработка и порядок его внедрения в образовательную и научную сферы. Для того, чтобы эндаумент получил свое развитие в Украине, в первую очередь необходимо сформировать понятийный аппарат, а также разработать проект единого закона в части регулирования механизма эндаумента. Это создаст условия для функционирования в Украине механизма целевого капитала и расширения его финансовой базы с использованием различных источников. Это, по нашему мнению, в дальнейшем позволит формировать и предметно использовать целевой капитал в сфере образования и науки и повысить уровень конкурентоспособности национальной экономики.

Также рекомендуется изучить мировой опыт использования механизма эндаумента. Опыт университетов мира в создании и управлении эндаументами тре-

бует всестороннего изучения, сравнительного анализа имеющихся преимуществ и недостатков. Не вызывает сомнения, что создание и функционирование в Украине механизма целевого капитала возможно при наличии как правовой, так и финансовой базы. В интересах государства поддержка такого механизма, который частично приведет сферы образования и науки к независимости от государственного финансирования. Поэтому надлежащая мотивация к действию для эффективной работы механизма должна инициироваться государством. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Висновок Головного науково-експертного управління апарату Верховної Ради України на проект Постанови Верховної Ради України «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави» (реєстр. № 2039 від 05.02.2015 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.korrespondent.net/blog/events/3460421/>
2. Доклад о состоянии и развитии фондов в России: доклад форума доноров. – М. : Форум Доноров, 2011. – 98 с.
3. Закон України «Про освіту» № 1060-ХІІ від 23.05.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>
4. Лозовий В. С. Застосування проектного підходу в сфері науки як ресурс модернізації і розвитку України. Аналітична записка Інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1225/>
5. Методологія оцінки знань. Расчеты Всемирного банка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.urenio.org/2006/07/17/world-bank-knowledge-assessment-methodology/>
6. Мировой рейтинг благотворительности 2013: глобальные тенденции благотворительности // CAF 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://philanthropy.ru/wpcontent/uploads/2013/12/WGI2013\\_RUS.pdf](http://philanthropy.ru/wpcontent/uploads/2013/12/WGI2013_RUS.pdf)
7. Освіта й наука в інноваційному розвитку сучасної Європи : зб.наук.-експерт. матеріалів / За ред. С. І. Здіюрука. – К. : НІСД, 2014. – 124 с. – (Серія «Гуманітарний розвиток», вип. 2). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1614/>
8. Отчет банка «Coutts & Co». Миллионы на благо: исследование частной благотворительности в России-2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://philanthropy.coutts.com/media/49391/MDDReport\\_russ\\_Final\\_Oct13.pdf](http://philanthropy.coutts.com/media/49391/MDDReport_russ_Final_Oct13.pdf)
9. Наказ Міністерства економіки України від 29.10.2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm)
10. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>
11. Highlights of foundation yearbook (Сайт ежегодных отчетов фондов США) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nacubo.org>
12. Стратегические вызовы XXI века обществу и экономике Украины : в 3-х томах. Т. 1: Экономика знаний – модернизационный проект Украины / Под ред. акад. НАН Украины В. М. Гейца, акад. НАН Украины В. П. Семиноженко, чл.-кор. НАН Украины Б. Е. Кваснюка. – К. : Феникс, 2007. – 544 с.
13. Целевой капитал: как его создать и что нужно знать о функционировании данной модели : сборник практических рекомендаций / Под общ. ред. А. А. Барковец. – М. : Форум Доноров, 2014. – 118 с.

14. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : колективна монографія / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.

#### REFERENCES

*Doklad o sostoianii i razvitii fondov v Rossii: doklad foruma donorov* [Report on the status and development of assets in Russia: report online donors]. Moscow: Forum Donorov, 2011.

Highlights of foundation yearbook. <http://www.nacubo.org> [Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>

Lozovyi, V. S. "Zastosuvannya proektnoho pidkhodu v sferi nauky iak resurs modernizatsii i rozvytku Ukrainy. Analitichna zapyska Instytutu stratehichnykh doslidzhen pry Prezydentovi Ukrainy" [The use of project-based approach in science as a resource for modernization and development of Ukraine. A snapshot of the Institute of Strategic Studies under the President of Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1225/>

[Legal Act of Ukraine] (2013). [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm)

*Liudskyi rozvytok v Ukraini: innovatsiinyi vymir* [Human development in Ukraine: innovative dimension]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2008.

"Metodologiya otsenki znaniy. Raschety Vsemirnogo banka" [Knowledge Assessment Methodology. World Bank estimates]. <http://www.urenio.org/2006/07/17/world-bank-knowledge-assessment-methodology/>

"Mirovoy reyting blagotvoritelnosti 2013: globalnye tendentsii blagotvoritelnosti" [World Giving Index 2013: Global

Trends charity]. CAF 2013. [http://philanthropy.ru/wpcontent/uploads/2013/12/WGI2013\\_RUS.pdf](http://philanthropy.ru/wpcontent/uploads/2013/12/WGI2013_RUS.pdf)

"Osvita i nauka v innovatsiynomu rozvytku suchasnoi levropy" [Education and science in the innovation of modern Europe]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1614/>

"Otchet banka «Coutts & Co». Milliony na blago: issledovanie chastnoy blagotvoritelnosti v Rossii-2013" [The report of the bank «Coutts & Co». Millions on the benefit: a study of private philanthropy in Russia 2013]. [http://philanthropy.coutts.com/media/49391/MDDReport\\_russ\\_Final\\_Oct13.pdf](http://philanthropy.coutts.com/media/49391/MDDReport_russ_Final_Oct13.pdf)

*Strategicheskie vyzovy XXI veka obshchestvu i ekonomike Ukrainy* [Strategic Challenges of the XXI century society and economy of Ukraine]. Kyiv: Feniks, 2007.

Sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.org>

*Tselevoy kapital: kak ego sozdat i chto nuzhno znat o funktsionirovanii dannoy modeli : sbornik prakticheskikh rekomendatsiy* [Endowment: how to create and what you need to know about the functioning of the model: a collection of practical recommendations]. Moscow: Forum Donorov, 2014.

"Vysnovok Holovnoho naukovo-ekspertnoho upravlinnia aparatu Verkhovnoi Rady Ukrainy na proekt Postanovy Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro stan ta zakonodavche zabezpechennia rozvytku nauky ta naukovo-tekhnichnoi sfery derzhavy»" [Conclusion Central Scientific Experts Office of the Verkhovna Rada of Ukraine on the draft resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine ". On the State and legislative support of science and scientific-technical sphere of the state"]. <http://blogs.korrespondent.net/blog/events/3460421/>

# ЯКІСТЬ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

© 2015 ЩЕТИНІНА Л. В., РУДАКОВА С. Г., ДАНИЛЕВИЧ Н. С.

УДК 37.01

## Щетініна Л. В., Рудакова С. Г., Данилевич Н. С. Якість професійно-технічної освіти в Україні: правові аспекти

У статті проаналізовано зміст основних нормативних документів щодо відповідальності за якість професійно-технічної освіти та перевірки їх використання на практиці. Визначено, що однією з головних ознак професійного стандарту є участь роботодавців у визначенні вимог до компетентності робітника. Зазначено, що в Україні кваліфікаційні характеристики розробляє Міністерство соціальної політики. Така суперечність свідчить про невідпрацьованість розробки професійних стандартів або формальний підхід до цього процесу. Професійні стандарти мають відповідати по-перше, кваліфікаційним характеристикам професії; по-друге, вихідному рівню випускників. Запропоновано запровадити експертну оцінку якості документів з боку зацікавлених учасників – роботодавців, директорів навчальних закладів та учнів. Але найважливішу оцінку мають давати споживачі освітніх послуг – роботодавці. Також виправданним є проведення польових досліджень результативності використання правових документів.

**Ключові слова:** Державний стандарт професійно-технічної освіти, компетентнісний підхід, робітнича професія, соціальне партнерство.

**Бібл.:** 9.

**Щетініна Людмила Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

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

**Рудакова Світлана Григоріївна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** svetlana.rudakova.home@gmail.com

**Данилевич Наталія Станіславівна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

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

УДК 37.01

Щетинина Л. В., Рудакова С. Г., Данилевич Н. С.

## Качество профессионально-технического образования в Украине: правовые аспекты

В статье проанализировано содержание основных нормативных документов в отношении ответственности за качество профессионально-технического образования и проверки их использования на практике. Определено, что одним из главных признаков профессионального стандарта является участие работодателей в определении требований к компетентности рабочего. Отмечено, что в Украине квалификационные характеристики разрабатывает Министерство социальной политики. Такое противоречие свидетельствует о некачественной разработке профессиональных стандартов или о формальном подходе к этому процессу. Профессиональные стандарты должны соответствовать, во-первых, квалификационным характеристикам профессии; во-вторых, исходному уровню выпускников. Предложено ввести экспертную оценку качества документов со стороны заинтересованных участников – работодателей, директоров учебных заведений и учащихся. Но самая главная оценка должна даваться со стороны потребителей образовательных услуг – работодателей. Также оправданным является проведение полевых исследований результативности использования правовых документов.

**Ключевые слова:** Государственный стандарт профессионально-технического образования, компетентностный подход, рабочая профессия, социальное партнерство.

**Библ.:** 9.

**Щетинина Людмила Валериевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

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

**Рудакова Светлана Григорьевна** – кандидат технических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** svetlana.rudakova.home@gmail.com

**Данилевич Наталія Станіславівна** – кандидат технических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

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

UDC 37.01

## Shchetinina L. V., Rudakova S. G., Danylevych N. S. Quality of Vocational Education in Ukraine: Legal Aspects

The article analyzes the contents of basic normative documents regarding the responsibility for both quality of vocational education and control over their use in practice. It has been determined that one of the main features of a professional standard is participation of employers in determining the requirements to the competencies of workers. It has been specified that development of qualification characteristics in Ukraine is implemented by the Ministry of social policy. This means either unsatisfactory development of occupational standards or formalist approach to this process. Professional standards should comply, firstly, with the qualifying characteristics of profession and, secondly, with the original level of graduates. It has been suggested to inculcate expert estimating of documents' quality by efforts of concerned parties – employers, principals of educational institutions and students. The most important estimation should be given by consumers of educational services, i. e. by employers. Carrying out field studies of effectiveness in the use of legal instruments appears reasonable as well.

**Key words:** State standard of vocational education, competence approach, working profession, social partnership.

**Bibl.:** 9.

**Shchetinina Ludmila V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

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

**Rudakova Svetlana G.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** svetlana.rudakova.home@gmail.com

**Danylevych Nataliia S.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

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

Представники різних гілок влади часто перекладають один на одного відповідальність за свої результати роботи. Так, представники законодавчої влади говорять про високу якість законів, про кількісні показники роботи Верховної Ради України. Тоді як представники виконавчої влади говорять про прийняття правових документів в інтересах певних партій, груп, індивідів. У свою чергу, судова влада реагує на конфліктні ситуації з огляду на «силовий потенціал» виконавчої або законодавчої влади – розповсюджена практика, коли для пересічного громадянина участь у судовій справі коштує «дуже дорого». Така взаємодія між гілками влади призводить до негативних результатів на практиці. Вирішення цієї проблеми – компетентна робота представників різних гілок влади над помилками у своїй сфері, а також розуміння необхідності взаємодії та матеріальної зацікавленості усіх учасників цього процесу [7]. Управління професійно-технічною освітою також відноситься до сфер, коли результативність залежить від злагодженої роботи не тільки представників влади, а й соціальних партнерів. Як підтвердження цьому, за 2014 р. кількість найважливіших документів від МОН України щодо ПТО становить 17, серед яких – як документи на виконання Законів України, так і ініційовані МОН України. Водночас, освітня сфера впливає та залежить від реакції на її результати з боку роботодавців та учнів (майбутніх працівників), і це проявляється в розподілі джерел фінансування, використанні пільгового оподаткування, якості педагогічного складу тощо.

Питання розвитку професійно-технічної освіти в Україні вивчаються багатьма вченими, серед яких: О. А. Даниленко, Т. О. Кожан, А. М. Колот, Л. С. Лісогор, В. А. Савченко, В. М. Петюх, О. М. Поплавська тощо. Але предмет їх досліджень стосується переважно практики підготовки фахівців, активізації навчального процесу, розробки та впровадження компетентнісного підходу, тоді як аналіз правової бази розвитку професійно-технічної освіти в Україні проведено неповною мірою.

У статті буде зроблена спроба проаналізувати зміст основних нормативних документів щодо відповідальності за якість професійно-технічної освіти та перевірити їх використання на практиці.

Як відомо, використання професійних стандартів є базою для підвищення якості професійно-технічної освіти, забезпечує зв'язок ринку освіти з ринком праці. Тому розглянемо нормативно-правове забезпечення використання професійних стандартів у сфері професійно-технічної освіти в Україні. Так, у Наказі Міністерства освіти і науки України від 15.05.2013 р. № 511 «Про затвердження Методики розроблення державних стандартів професійно-технічної освіти з конкретних робітничих професій» [4] зазначено, що «...у системі контролю знань, умінь і навичок учнів (слухачів) головною складовою є кваліфікаційна атестація». А «критерії кваліфікаційної атестації – критерії оцінювання випускників, що базуються на компетентнісному підході та розроблені відповідно до вимог освітньо-кваліфікаційної характеристики». Тобто не враховано принципи рівності (паритетності) – роботодавців, навчальних закладів та держави в оцінюванні кваліфікації, зокрема не згаду-

ється про професійні стандарти. Проаналізуємо цей документ щодо участі роботодавців у системі розроблення державних стандартів професійно-технічної освіти з конкретних робітничих професій [6].

Державний стандарт професійно-технічної освіти (ДСПТО) визначається як документ, у якому визначено державні вимоги до результатів професійно-технічної освіти, рівня професійної кваліфікації випускників професійно-технічних навчальних закладів (ПТНЗ) відповідно до вимог кваліфікаційної характеристики професії та освітнього рівня вступників до зазначених навчальних закладів. Тобто вони мають відповідати, по-перше, кваліфікаційним характеристикам професії; по-друге, вихідному рівню випускників.

Далі в Наказі кваліфікаційні характеристики посад ототожнюються з професійними стандартами: «...освітньо-кваліфікаційна характеристика розробляється на основі кваліфікаційної характеристики професії (професійного стандарту) для кожного рівня кваліфікації...». Тоді як в п. 1.4. «...професійний стандарт – затверджені в установленому порядку вимоги до знань, умінь і навичок випускників професійно-технічних навчальних закладів, що визначаються роботодавцями та слугують основою для формування кваліфікацій...» [4]. Тобто однією з головних ознак професійного стандарту є участь роботодавців у визначенні вимог до компетентності робітника. Але, як відомо, в Україні кваліфікаційні характеристики розробляє Міністерство соціальної політики. Така суперечність свідчить про невідпрацьованість розробки професійних стандартів або формальний підхід до цього процесу.

Як бачимо, на етапі створення професійних стандартів відсутня участь роботодавців. Щодо їх участі у затвердженні ДСПТО, то відповідно до тексту Наказу «...органи управління освітою... формують склад творчих груп з розроблення проектів ДСПТО з конкретних робітничих професій, до складу яких входять керівники, методисти, викладачі спеціальних предметів, майстри виробничого навчання ПТНЗ, науковці та фахівці підприємств...» [4]. Тобто участь представників роботодавців у розробці ДСПТО визнана на законодавчому рівні, але не зрозумілий механізм їх участі (з яких сфер, критерії відбору, чисельність, обов'язковість участі тощо).

На нашу думку, роботодавці мають залучатися до рецензування ДСПТО: «...на основі створених освітньо-кваліфікаційних характеристик творчі групи розробляють проекти ДСПТО першої редакції та розсилають їх на рецензування до ПТНЗ відповідного профілю та Спільного представницького органу сторони роботодавців на національному рівні, організації роботодавців, їх об'єднань ...» [4]. Але, разом з тим, участь роботодавців в погодженні ДСПТО відповідно до Наказу обмежується лише перевіркою їх відповідності освітньо-кваліфікаційній характеристиці «...спільний представницький орган сторони роботодавців на національному рівні, організації роботодавців аналізують проекти ДСПТО на відповідність змісту програм предметів професійно-теоретичної підготовки та

професійно-практичної підготовки вимогам освітньо-кваліфікаційних характеристик...» [4]. У свою чергу, за якість освітньо-кваліфікаційної характеристики відповідають директори «...обласних навчально-методичних центрів (кабінетів) професійно-технічної освіти...» [4]. Тобто участь роботодавців на етапі погодження ДСПТО є формальною.

За даними Міністерства освіти і науки України, за 2013 р. затверджено 47 державних стандартів професійно-технічної освіти з конкретних робітничих професій, які погоджено Федерацією роботодавців України та Міністерством соціальної політики, зокрема: для промисловості – 14, сільського господарства та переробної галузі – 2, транспорту – 5, торгівлі та сфери послуг – 13, будівництва – 5, зв'язку – 1, добувної промисловості – 2, енергетики – 3, правоохоронна галузь – 2. Усього затверджено наказами МОН 306 державних стандартів професійно-технічної освіти з конкретних робітничих професій.

Але, з огляду на норми Методики розроблення державних стандартів професійно-технічної освіти з конкретних робітничих професій, роботодавці не є реальними розробниками стандартів. Тобто в перспективі слід говорити про необхідність участі галузевих рад, які знайомі зі специфікою певних сфер економічної діяльності та реально можуть говорити про потреби роботодавців.

**Н**а сьогоднішній день в реєстрі розробників професійних стандартів зафіксовано такі галузеві ради, як: Галузева рада з розробки професійних стандартів і стратегії розвитку професійних кваліфікацій у гірничо-металургійному комплексі України, Галузева рада з розробки професійних стандартів і професійних кваліфікацій хімічної галузі України (Всеукраїнське галузеве об'єднання організацій роботодавців хімічної промисловості «Союз хіміків»), Галузева рада з розробки професійних стандартів і професійних кваліфікацій вугільного-промислового комплексі (Всеукраїнське галузеве об'єднання і організацій роботодавців вугільної промисловості «Укрвуглероботодавці»), Галузева рада з розробки професійних стандартів і професійних кваліфікацій в електроенергетичному комплексі (Всеукраїнське галузеве об'єднання і організацій роботодавців вугільної промисловості).

Крім того, у ст. 33 Закону України «Про професійно-технічну освіту» [2] визначено, що «освітньо-кваліфікаційна характеристика випускника професійно-технічного навчального закладу – це сукупність вимог, що визначають його професійні знання, уміння та навички, який розробляється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері освіти на основі освітньо-кваліфікаційних характеристик професій». У цьому документі роль роботодавців щодо участі в оцінюванні результатів навчання визначена таким чином: «професійно-технічні навчальні заклади, органи управління освітою, засновники долучають до тематичного, вихідного контролю знань, умінь та навичок учнів, слухачів, їх кваліфікаційної атестації представників роботодавців, їх організацій та об'єднань».

**К**рім недосконалості нормативно-правових актів щодо участі роботодавців у підвищенні якості освіти, яка часто зводиться до формального «проставлення ними підписів». Ще однією проблемою в забезпеченні ефективного навчання є виконання нормативно-правових актів [1]. Так, наприклад, Наказом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України № 1336 від 22.11.2011 р. [5] затверджено критерії та показники системи рейтингового оцінювання діяльності професійно-технічних навчальних закладів. Відповідно до цього нормативно-правового документу, починаючи з 2012 р., Департамент професійно-технічної освіти, Інститут інноваційних технологій та змісту освіти мають щорічно здійснювати моніторинг ефективності діяльності професійно-технічних навчальних закладів. Цей моніторинг передбачає оцінювання ПТНЗ за такими групами критеріїв:

- ✦ ефективність навчання і працевлаштування;
- ✦ зміст навчання і навчально-методичне забезпечення;
- ✦ педагогічні працівники;
- ✦ фінансування та матеріально-технічна база;
- ✦ доступність професійно-технічної освіти та впровадження гендерної рівності та соціальної справедливості.

Для визначення рейтингового значення передбачено розрахунок 26 показників. Перевагою цього рейтингу є те, що в рейтинговому оцінюванні ПТНЗ використовуються не тільки показники, що мають забезпечуючий характер (фінансове, матеріально-технічне, педагогічне, навчально-методичне забезпечення), а й реальні показники результативності діяльності ПТНЗ. Так, серед показників ефективності навчання і працевлаштування в Наказі наводяться такі: відсоток випускників, які успішно закінчили навчання (отримали дипломи), відсоток випускників, які отримали дипломи з відзнакою, відсоток випускників, працевлаштованих за отриманою професією, відсоток випускників, які працевлаштовані за отриманою професією після року роботи, відсоток випускників, які звернулися до служби зайнятості, відсоток випускників, які отримали інтегровану професію, відсоток випускників, які отримали розряди нижче встановлених за вимогами державних стандартів з конкретних професій, відсоток роботодавців, які вважають достатнім рівень професійної підготовки випускників.

Тобто використання запропонованої Міністерством освіти і науки методики мало забезпечити побудову об'єктивних рейтингів ПТНЗ. Але слід звернути увагу на ряд недоліків.

*По-перше*, результати рейтингу діяльності ПТНЗ мало здійснюватися вже з 2012 р., натомість на сайті [www.proftekhosvita.org.ua](http://www.proftekhosvita.org.ua) наявні результати опитування роботодавців та випускників лише за 2010–2011 рр.

*По-друге*, із загальної кількості показників діяльності ПТНЗ – 26, встановленої Міністерством освіти та науки України, на сайті можна знайти інформацію лише про 6.

*По-третє*, як продовження дослідження про участь роботодавців у поліпшенні діяльності ПТНЗ, інформація

про оцінки роботодавцями якості професійно-технічної освіти розпоршуються. Наприклад, роботодавцям пропонується оцінити, наскільки окремо знання, окремо вміння та окремо навички відповідають їх потребам. Тоді як в реальності оцінити результати підготовки в розрізі знань, вмінь та навичок навіть компетентним фахівцям у сфері освіти та у виробничій сфері виявляється важким. Крім того, для оцінки роботодавцям пропонується три варіанти оцінки – відповідає потребам повною мірою, відповідає потребам частково та не відповідає потребам. Тоді як методикою на питання про достатність рівня професійної підготовки в ПТНЗ передбачено відповіді «так» чи «ні». Це призводить до того, що негативні відповіді стосуються тільки варіанта, коли рівень підготовки не відповідає потребам роботодавців (за даними опитування складає приблизно 2-3%), а його часткова відповідність вважається позитивною відповіддю (за даними опитування складає приблизно 22 – 24%).

*По-четверте*, інформацію в рамках результатів рейтингу ПТНЗ також розпоршено по сайту, а саме: деякі показники знаходяться в документі про результати опитування роботодавців та працівників, інші – у документі про результати моніторингового дослідження «Стан і розвиток професійно-технічної освіти» [3]. Як наслідок, вони не можуть бути використані для побудови рейтингу через різні масштаби вибірки (у випадку опитування).

*По-п'яте*, об'єктивність результатів рейтингу відповідно до запропонованої методики можна було б підвищити через використання вагових коефіцієнтів, щоб розподілити важливість показників.

**Т**ака ситуація з оцінюванням якості професійно-технічної освіти призводить до невідповідності очікувань учнів реальності. Як результат, за даними моніторингового дослідження у 2014 р., найчастіше під час вибору навчального закладу випускники шкіл враховують думку друзів, знайомих, родичів, що навчалися чи навчаються в ньому (39%); значну кількість респондентів приваблюють прості умови вступу (34%); безкоштовне навчання у закладі або доступна плата за нього (26%) і близьке розташування до місця проживання обрали 29% респондентів. Що стосується таких критеріїв, як репутація навчального закладу, висококваліфікований педагогічний колектив, матеріально-технічне забезпечення, то вони мають опосередкований вплив на вибір того чи іншого навчального закладу.

Також, за даними цього моніторингового дослідження, результативність навчання в ПТНЗ знаходиться на середньому рівні – тільки 86% випускників ПТНЗ планують працювати за обраною професією після закінчення навчального закладу. Тобто 14% респондентів вагаються або не планують працювати за отриманою професією. Якщо взяти до уваги, що найголовнішим чинником вибору майбутньої професії є власне бажання (52%), думка друзів і родичів (45%), думка батьків (33%), а також профорієнтаційна робота (33%), а також те, що володіють всією, на їхню думку, можливою інформацією про ситуацію на місцевому ринку праці 47% респондентів, то можна зробити висновок про недостатні проф-

орієнтаційну роботу та інформаційне забезпечення щодо вибору майбутньої професії на всіх рівнях управління.

Для вирішення проблеми дисбалансу на ринку праці України через прогнозування кількісних показників підготовки за напрямками та спеціальностями необхідно привести у відповідність Постанову Кабінету Міністрів від 11 вересня 2007 р. № 1117 «Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах» [8] до нормативно-правових актів щодо формування державного замовлення на підготовку, пере- підготовку та підвищення кваліфікації робітників.

## ВИСНОВКИ

Як бачимо, зміст нормативно-правових актів у сфері професійно-технічної освіти та механізм їх використання потребують вдосконалення. Тобто необхідно запровадити експертну оцінку якості документів з боку зацікавлених сторін – роботодавці, директори навчальних закладів та учні. Але найважливіша оцінка має належати споживачам освітніх послуг – роботодавцям. Також виправданим є проведення польових досліджень результативності використання правових документів. Крім того, слід розуміти, що висока якість професійно-технічної освіти залежить від спільної роботи всіх суб'єктів, а саме – представників законодавчої та виконавчої влади; керівників середніх загальноосвітніх шкіл та професійно-технічних навчальних закладів; роботодавців та їх об'єднань; працівників та їх спілок. До того ж, участь суб'єктів не повинна бути формальною. Так, наприклад, якщо в нормативно-правовому акті задекларована певна норма щодо підвищення якості професійно-технічної освіти, то необхідний реальний механізм її реалізації та контролю за виконанням. Також, на нашу думку, доцільно пам'ятати, як зазначено в [9], і про світовий досвід підготовки працівників за робітничими професіями, підвищення їх престижності, профорієнтаційну роботу, підтвердження результатів неформального навчання, практику сертифікації тощо. Вивчення цього досвіду дасть можливість заощадити час та грошові ресурси в реформуванні професійно-технічної освіти. Наприклад, цікавим є досвід Німеччини та Франції щодо участі роботодавців у розробленні й використанні професійних стандартів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Даниленко О. А. Методичні підходи до оцінювання ефективності управління персоналом організації / О. А. Даниленко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 89 – 94.
2. Закон України «Про професійно-технічну освіту»: станом на 01.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80>
3. Моніторингове дослідження «Стан і розвиток професійно-технічної освіти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.proftekhoshvita.org.ua](http://www.proftekhoshvita.org.ua)
4. Наказ Міністерства освіти і науки України від 15.05.2013 р. № 511 «Про затвердження Методики розроблення державних стандартів професійно-технічної освіти з конкретних робітничих професій» / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0832-13>

5. Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України № 1336 від 22.11.2011 р. «Про затвердження критеріїв системи рейтингового оцінювання діяльності професійно-технічних навчальних закладів» / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1413-11>

6. Петюх В. М. Моделювання стратегічного розвитку системи соціального управління персоналом / В. М. Петюх // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 37 – 43.

7. Поплавська О. М. Бідність населення: шляхи запобігання та подолання наслідків / О. М. Поплавська // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 2. – С. 40 – 45.

8. Постанова Кабінету Міністрів від 11 вересня 2007 р. № 1117 «Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах» / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1117-2007-%D0%B>

9. Савченко В. А. Механізм формування державного замовлення на підготовку фахівців і робітників / В. А. Савченко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 83 – 88.

## REFERENCES

Danylenko, O. A. "Metodychni pidkhody do otsiniuvannia efektyvnosti upravlinnia personalom orhanizatsii" [Methodologi-

cal approaches to evaluating the effectiveness of HR organization]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 6 (2011): 89-94.

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80>

[Legal Act of Ukraine] (2013). Verkhovna Rada Ukrainy. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0832-13>

[Legal Act of Ukraine] (2011). Verkhovna Rada Ukrainy. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1413-11>

[Legal Act of Ukraine] (2007). Verkhovna Rada Ukrainy. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1117-2007-%D0%B>

"Monitorynhove doslidzhennia «Stan i rozvytok profesiino-tekhnichnoi osvity»" [The monitoring study "Status and development of vocational education"]. [www.proftekhosvita.org.ua](http://www.proftekhosvita.org.ua)

Poplavska, O. M. "Bidnist naselennia: shliakhy zapobihannia ta podolannia naslidkiv" [Poverty population: ways of preventing and overcoming consequences]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 2 (2007): 40-45.

Petiukh, V. M. "Modeliuvannia stratehichnoho rozvytku systemy sotsialnoho upravlinnia personalom" [Modeling of Strategic Development of social management personnel]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, no. 2 (2014): 37-43.

Savchenko, V. A. "Mekhanizm formuvannia derzhavnoho zamovlennia na pidhotovku fakhivtsiv i robitnykiv" [The mechanism of formation of state order for training of specialists and workers]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, no. 1 (2014): 83-88.

## РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

© 2015 КУЛИКОВСКАЯ Е. В.

УДК 332.1:631.145(476)

### Куликовская Е. В. Развитие агропромышленного комплекса Республики Беларусь в условиях интеграционных процессов

В данной статье рассматриваются вопросы внешней торговли Республики Беларусь на мировом аграрном рынке. Особое внимание уделено проблеме эффективности работы сельскохозяйственных предприятий в рамках замкнутого цикла «производство – переработка – реализация». В результате проведенного анализа в рамках статьи были выделены тенденции в современном развитии АПК. В частности, быстрыми темпами развивается межотраслевая кооперация, возрастает роль крупных объединений в сельском хозяйстве, растет производство продукции сельского хозяйства в расчете на душу населения. В рамках статьи автор отмечает, что отсутствие во взаимоотношениях субъектов АПК принципов делового партнерства является следствием организационной и финансовой разобщенности последних. Улучшение данной ситуации автор видит в объединении производителей сырья, переработчиков и торговли в интегрированные структуры на принципах рыночной экономики. Выявлена необходимость рациональной территориально-производственной структуры агропромышленного комплекса, интеграции его субъектов. По результатам проведенного анализа сформулированы соответствующие выводы и предложения в сфере развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь в условиях интеграционных процессов.

**Ключевые слова:** внешняя торговля, интеграционные процессы, экспорт, сельскохозяйственная продукция, сырьевые зоны.

**Табл.: 1. Библи.: 8.**

**Куликовская Екатерина Владимировна** – магистр экономических наук, Полесский государственный университет (ул. Днепровской флотилии, 23, Пинск, Брестская область, 225710, Беларусь)

**E-mail:** 2894848@mail.ru

УДК 332.1:631.145(476)

### Куликовська К. В. Розвиток агропромислового комплексу Республіки Білорусь в умовах інтеграційних процесів

У даній статті розглядаються питання зовнішньої торгівлі Республіки Білорусь на світовому аграрному ринку. Особливу увагу приділено проблемі ефективності роботи сільськогосподарських підприємств в рамках замкнутого циклу «виробництво – переробка – реалізація». У результаті проведеного аналізу в рамках статті було виділено тенденції в сучасному розвитку АПК. Зокрема, швидкими темпами розбудовується міжгалузєва кооперація, зростає роль великих об'єднань у сільському господарстві, зростає виробництво продукції сільського господарства у розрахунок на душу населення. У рамках статті автор відзначає, що відсутність взаєминах суб'єктів АПК принципів ділового партнерства є наслідком організаційної й фінансової роз'єднаності останніх. Поліпшення даної ситуації автор вбачає в об'єднанні виробників сировини, переробників і торгівлі в інтегровані структури на принципах ринкової економіки. Виявлено необхідність раціональної територіально-виробничої структури агропромислового комплексу, інтеграції його суб'єктів. За результатами проведеного аналізу сформульовано відповідні висновки та пропозиції у сфері розвитку агропромислового комплексу Республіки Білорусь в умовах інтеграційних процесів.

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, інтеграційні процеси, експорт, сільськогосподарська продукція, сировинні зони.

**Табл.: 1. Библи.: 8.**

**Куликовська Катерина Володимирівна** – магистр економічних наук, Поліський державний університет (вул. Дніпровської флотилії, 23, Пінськ, Брестська область, 225710, Білорусь)

**E-mail:** 2894848@mail.ru

UDC 332.1:631.145(476)

### Kulikovskaya Ye. V. Development of Agro-Industrial Complex of the Republic of Belarus in the Context of Integration Processes

This article examines the external trade of the Republic of Belarus at the world agricultural market. Special attention is paid to the issue of effectiveness of agricultural enterprises in the framework of the closed cycle «production – processing – marketing». Resulting from the conducted analysis and in terms of the present article, trends in the current development of agro-industrial complex were identified. In particular, interdisciplinary cooperation is developing rapidly, role of major associations in the agriculture becomes more important, the output of agricultural production per capita is increasing constantly. In the terms of the article, the author considers the absence of business partnership principles in the relations of the entities of agro-industrial complex to be consequence of organizational and financial disintegration of the latter. According to the author, this situation can be improved by consolidating of commodity producers, processors and traders into integrated structures on the principles of market economy. The need for a rational territorial-production structure of the agro-industrial complex together with integration of its entities has been determined. According to results of the conducted analysis, respective conclusions and proposals in the sphere of development of the agro-industrial complex of the Republic of Belarus in the context of integration processes have been formulated.

**Key words:** foreign trade, integration processes, export, agricultural products, raw materials zones.

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

**Kulikovskaya Yekaterina V.** – Master of Economic Sciences, Polesky State University (Dnieper flotilla Str., 23, Pinsk, Brest Region, 225710, Belarus)  
**E-mail:** 2894848@mail.ru

Внешнеторговая политика Республики Беларусь как малой открытой экономики в условиях глобализации мирового хозяйства представляет собой комплекс организационных, экономических и политических мер, направленных на развитие внешнеторговых связей страны с учетом сравнительных преимуществ и инновационного пути развития национальной экономики с целью максимального использования выгод от участия в системе международного разделения труда [1].

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциалов, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира [2].



Особое внимание в условиях интеграционных процессов уделяется особенностям развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

Так, теоретические и практические разработки в области развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь являлись предметом исследования следующих ученых: Давыденко Е. А., Дайнеко А. Е., Кравченко Н. В. и др.

Целью данной статьи является анализ основных аспектов развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь в условиях интеграционных процессов на современном этапе.

Беларусь поддерживает торговые отношения более чем со 180 государствами мира. Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится 40% белорусского экспорта и более половины объема импорта. Второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский Союз, на долю которого приходится более 36% белорусского экспорта и пятая часть импорта.

Что касается мирового аграрного рынка, то Беларусь на сегодняшний день не только в состоянии обеспечить свою продовольственную безопасность, но и имеет возможность получить дополнительную выручку за счет экспорта. Продовольственный комплекс Республики Беларусь в прошлые годы обеспечивал выпуск продукции в объемах, превышающих потребность внутреннего рынка. Сложившаяся специализация сельскохозяйственного производства, а также достаточность мощностей перерабатывающих организаций для выпуска продовольственных товаров в соответствии с нормативной потребностью, привели к усилению экспортной ориентации агропромышленного комплекса.

Брестская область занимает первое место в республике по объемам экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, который по итогам 2014 г. составил 1,5 млрд долл. и вырос на 5,2% по сравнению с уровнем 2013 г. [3].

Агропромышленный комплекс области включает в себя 235 сельскохозяйственных организаций, 521 фермерское хозяйство, 28 промышленных организаций (из них 10 молочных заводов, 3 мясокомбината, 5 консервных заводов, 2 льнозавода, 6 ремонтных предприятий) и 15 обслуживающих организаций (райагросервисы).

Анализ эффективности работы сельскохозяйственных предприятий показал, что более устойчивое экономическое положение имеют те из них, которые с учетом конъюнктуры рынка создали в рамках предприятия относительно замкнутый цикл «производство – переработка – реализация». Это позволяет им продавать без посредников значительное количество продукции и получать дополнительные доходы, обеспечивающие рентабельность производства. Однако с народнохозяйственной точки зрения создание на каждом предприятии собственной переработки при имеющихся неиспользуемых мощностях крупных перерабатывающих и пищевых предприятий не всегда выгодно.

В Брестской области на начало 2011 г. реорганизовано 60 низкорентабельных сельскохозяйственных ор-

ганизаций. Созданы и функционируют 7 кооперативно-интеграционных структур с законченным циклом производства и переработки сельскохозяйственной продукции: ОАО «Птицефабрика «Дружба», ОАО «Барановичхлебпродукт», ОАО «Комаровка», ОАО «Белолод», ОАО «Беловежский», ОАО «Отечество», сельскохозяйственный производственный кооператив «Остромечево».

Был реализован ряд крупных инвестиционных проектов:

- ✦ расширение имеющегося производства рыбопереработки на белорусско-германском совместном предприятии «Санта Бремор»;
- ✦ строительство цеха по производству заменителя цельного молока в городе Иваново [3].

В структуре экспорта готовая потребительская продукция составляет 1,25 млрд долл. США, или почти 80 процентов от всего объема. Основными группами товаров, поставляемыми на экспорт, являются рыбопродукты, газовые плиты, мебель и древесно-стружечные плиты, мясная и молочная продукция, трикотажные изделия и пряжа, машины и краски для дорожной разметки, бытовая техника [4].

Производство сельскохозяйственной продукции в расчете на душу населения превышает медицинские нормы потребления. В 2010 г. в расчете на душу населения произведено: мяса – 131 кг (плюс 51 кг к медицинской норме потребления), молока – 921 кг (плюс 528 кг), яиц – 389 шт. (плюс 95 шт.), картофеля – 1014 кг (плюс 844 кг), овощей – 339 кг (плюс 215 кг). Превышение объемов производства продукции медицинских норм потребления говорит о том, что имеются резервы для создания экспортного потенциала.

Достигнутые результаты позволяют около 55% производимой сельскохозяйственной продукции поставлять более чем в 50 стран мира. Основная часть экспорта (64%) приходится на мясомолочную продукцию. Производя около 1% мирового объема молока, Беларусь стабильно входит в пятерку ведущих мировых поставщиков молочных продуктов, занимая 4 – 5% в мировой торговле. За пределы республики реализуется 98% сыра, 80% сухой молочной сыворотки, 72% говядины [5].

Большое значение для четкой организации производственных отношений имеет расположение сырьевой зоны, соответствие ее производственным мощностям предприятий по производству и переработке продукции. При этом рациональная территориально-производственная структура продуктового подкомплекса должна отвечать следующим требованиям: минимальные затраты, связанные с производством сельскохозяйственного сырья и его транспортировкой к месту переработки; плотность заготовок в районе перерабатывающими предприятиями.

Территория Брестской области делится на 16 административных районов. Соотношение производства сельскохозяйственного сырья и производственных мощностей предприятий переработки сельскохозяйственной продукции показано в *табл. 1*.

Производство сельскохозяйственной продукции и наличие предприятий ее переработки

Район	Мясо КРС				Молочная продукция			
	Производство, т	Уровень специализации, %	Обеспеченность населения	Производственные мощности	Производство, т	Уровень специализации, %	Обеспеченность населения	Производственные мощности
Барановичский	◆	■	■	+	◆	■	■	+
Березовский	■	◆	◆	+	■	◆	■	+
Брестский		■	■	+		■	■	+
Ганцевичский	■	◆	■		■		■	
Дрогичинский	■	◆	◆		■	◆	◆	
Жабинковский	■	◆			■		◆	
Ивановский	◆	◆			◆	◆	◆	
Ивацевичский	◆	◆	◆		◆		◆	
Каменецкий	◆	■				■		+
Кобринский	◆	◆	◆			◆	■	+
Лунинецкий	■	◆	■		■	◆	■	+
Ляховичский	■	◆			■	◆	◆	+
Малоритский	■				■			
Пинский			■	+		◆	■	+
Пружанский		■						+
Столинский						◆	◆	+

**Условные обозначения:** □ – 1 группа (самое высокое значение показателя); ◆ – 2 группа (среднее значение показателя); ■ – 3 группа (самое низкое значение показателя).

**Источник:** собственная разработка.

Анализируя табл. 1, можно сделать вывод о том, что закрепление сырьевых зон за перерабатывающими предприятиями в целом достаточно обосновано.

Что касается мясной отрасли, в Столинском районе все три рассматриваемых показателя имеют самое высокое значение, однако предприятие по переработке отсутствует. Это объясняется территориальной близостью крупного мясоперерабатывающего предприятия в городе Пинске. В настоящее время сырьевые зоны предприятий сильно рассредоточены, многие поставщики реализуют продукцию в небольших объемах, зачастую они находятся на далеких расстояниях от места переработки, что отрицательно сказывается на работе как сельскохозяйственных, так и перерабатывающих предприятий [7, с. 47 – 57].

Состояние сырьевых зон предприятий молочной промышленности лучше, чем в мясной отрасли. Можно отметить, что в большинстве районов имеются необходимые производственные мощности. Сырье Малоритского района направляется на предприятия города Бреста, Ивановского района – в город Пинск. В молочной промышленности зоны более компактны и устойчивы, однако должен быть разработан четкий механизм взаимоотношений головных молочных предприятий с предприятиями – поставщиками сырья и непосредственно с сельхоз-

производителями, который стимулировал бы заинтересованность всех участников технологической цепи.

Мировой опыт показывает, что там, где перерабатывающие предприятия имеют мощные сырьевые зоны, устойчивые связи с сельскохозяйственными товаропроизводителями, повышается общая эффективность аграрного производства. Примерами таких предприятий в Брестской области являются ОАО «Савушкин продукт» и ОАО «Брестское мороженое».

Предприятие ОАО «Савушкин продукт» является фирмой-изготовителем, занимается оптовой и розничной продажей. Основные виды деятельности: переработка молока, кроме консервирования, и производство сыров, производство фруктовых и овощных соков, нектаров и морсов. Сырьевую зону ОАО «Савушкин продукт» составляют около 90 хозяйств, которые поставляют на предприятие 40% молочного сырья Брестской области.

ОАО «Брестское мороженое» обеспечено сырьем на 100%, причем только высшего сорта и сорта «экстра» собственником предприятия СПК «Остромечеве», где благодаря внедрению современных технологий в животноводстве получают молоко очень хорошего качества.

В современном развитии АПК можно выделить ряд следующих характерных тенденций:

- ✦ быстрыми темпами развивается межотраслевая кооперация;
- ✦ возрастает роль крупных объединений в сельском хозяйстве;
- ✦ растет производство продукции сельского хозяйства в расчете на душу населения.

В числе основных причин, сдерживающих процесс интеграции, исследователи называют преобладание административных методов управления, инвестиционную непривлекательность и неудовлетворительное финансовое состояние сельскохозяйственных организаций, несовершенство системы законодательного и экономического регулирования [8, с. 316 – 318].

Техническая оснащенность перерабатывающей промышленности, структура, размер и вид мощностей должны способствовать своевременной глубокой переработке сырья, поступающего от отраслей животноводства, эффективной утилизации отходов и переработке вторичного сырья, производству продукции в соответствии с требованиями рынка.

**Р**азвитие перерабатывающей промышленности и АПК как целостной интегрированной системы требует усиления взаимодействия его звеньев в получении общего результата и формировании цен на основе цены конечного продукта. Эта цена должна: соответствовать уровню совокупных необходимых затрат всей технологической цепи, отражать его полезность и потребительскую стоимость, содействовать рациональному использованию ресурсного потенциала во всех звеньях производства.

Отклонения от этих требований проявляются в:

- ✦ сравнительно низком уровне закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, которые не обеспечивают нормальной рентабельности отраслям сельского хозяйства;
- ✦ экономически неоправданном ограничении рентабельности производства отдельных видов мясных и молочных продуктов, производимых предприятиями перерабатывающей промышленности.

Говоря о схеме распределения прибылей в агропромышленном комплексе, можно отметить, что в наименее выгодном положении здесь остается главное звено – производитель сырья. Вследствие неурегулированности платежей между производителями сельскохозяйственного сырья и ближайшими их партнерами значительная часть прибавочного продукта, созданного в сельском хозяйстве, реализуется не по месту его производства, а в перерабатывающей промышленности и торговле. В структуре цепи среднеотраслевых затрат производство сырья в большинстве случаев составляет 60 – 65%, переработка – 20 – 25%, торговля – 10 – 15%. Выручка же от реализации конечной продукции – 25 – 30%, 50 – 55% и 20 – 25% соответственно [6, с. 103].

Это является следствием организационной и финансовой разобщенности субъектов АПК и торговли, отсутствия в их взаимоотношениях принципов делового партнерства. Существенно улучшить эту ситуацию можно путем объединения производителей сырья,

переработчиков и торговли в интегрированные структуры, осуществляющие свою деятельность на принципах рыночной экономики. Это позволит предприятиям продавать без посредников значительное количество продукции и получать дополнительные доходы, обеспечивающие рентабельность производства.

В стране уже создано 78 кооперативно-интеграционных формирований, 26 из которых являются участниками продуктовых холдингов и объединений. Располагая 10% сельхозугодий и 15% трудовых ресурсов, они производят 19% продукции сельского хозяйства и 17% продовольствия [5].

## ВЫВОДЫ

Таким образом, дальнейшее развитие перерабатывающей промышленности должно быть ориентировано на расширение и совершенствование технической базы, обеспечение комплексной переработки сырья, внедрение безотходных технологий, расширение ассортимента и повышение качества переработки, приведение мощностей в соответствие с резервами сырья, снижение затрат на переработку. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Давыденко Е. Л.** Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е. Л. Давыденко. – Минск: БГУ, 2008. – 279 с.
2. Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mfa.gov.by>. – Дата доступа: 28.03.2015.
3. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь (электронная версия), 2012 г. № 12, Решение Брестского областного Совета депутатов от 16.09.2011 № 121 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Брестской области на 2011 – 2015 годы». Программа социально-экономического развития Брестской области на 2011 – 2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.levonevski.net/pravo/normreg2013/num15/d15275/index.html>.
4. Брестский областной исполнительный комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.brest-region.gov.by>. – Дата доступа: 29.03.2015.
5. Палата представителей Национального собрания Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.house.gov.by>. – Дата доступа: 28.03.2015.
6. **Криштопов Н. В.** Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь / Н. В. Криштопов // Студенческая наука – будущее государства : материалы II международной студенческой научно-практической конференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 25 марта 2008 г. : в 2-х ч. Ч. 1 / Национальный банк Республики Беларусь [и др.] ; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2008. – С. 104 – 105.
7. **Ермалинская Н. В.** Тенденции развития и особенности функционирования кооперационно-интеграционных структур в АПК Республики Беларусь / Н. В. Ермалинская // Псковский региональный журнал. – 2011. – № 12. – С. 47 – 57.
8. **Сидунова Г. В.** Оценка конкурентоспособности отраслей АПК Республики Беларусь / Г. В. Сидунова, А. В. Горбатовский // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы VII Международной научно-практической конференции, Минск, 25 – 26

сентября 2014 г. / [Редкол.: В. Н. Шимов (отв. ред.) и др.] ; М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский гос. экон. ун-т». – Минск : БГЭУ, 2014. – Т. 1. – С. 316 – 318.

**Научный руководитель – Герасенко В. П.**, доктор экономических наук, доцент кафедры экономики и организации производства в агропромышленном комплексе, Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)

#### REFERENCES

Brestskiy oblastnoy ispolnitelnyy komitet. <http://www.brest-region.gov.by>

Davydenko, E. L. *Vneshnetorgovaia politika maloy ekonomiki v usloviakh liberalizatsii mezhdunarodnoy torgovoy sistemy* [Foreign policy is a small economy in a liberalized international trading system]. Minsk: BGU, 2008.

Ermalinskaia, N. V. "Tendentsii razvitiia i osobennosti funktsionirovaniia kooperatsionno-integratsionnykh struktur v APK Respubliki Belarus" [Development trends and features of functioning

cooperative-integration structures in the agricultural sector of the Republic of Belarus]. *Pskovskiy regionologicheskii zhurnal*, no. 12 (2011): 47-57.

Krishtopov, N. V. "Sostoianie i perspektivy razvitiia agropromyshlennogo kompleksa Respubliki Belarus" [State and prospects of development of agriculture of the Republic of Belarus]. *Studencheskaia nauka – budushchee gosudarstva*. Pinsk: PolesGU, 2008.104-105.

[Legal Act of Belarus] (2012). <http://www.levonevski.net/pravo/normreg2013/num15/d15275/index.html>

Ministerstvo inostrannykh del Respubliki Belarus. <http://www.mfa.gov.by>

Palata predstaviteley Natsionalnogo sobraniia Respubliki Belarus. <http://www.house.gov.by>

Sidunova, G. V., and Gorbатовskiy, A. V. "Otsenka konkurentosposobnosti otrasley APK Respubliki Belarus" [Estimation of competitiveness of agricultural industries of the Republic of Belarus]. *Ekonomicheskii rost Respubliki Belarus: globalizatsiia, innovatsionnost, ustoychivost*. Minsk: BGEU, 2014. 316-318.

# АНАЛІЗ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕСІЙНОЇ ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У МОРСЬКИХ ПОРТАХ\*

© 2015 КАРПЕНКО О. О., ВЛАСОВА В. П.

УДК 355.691.32

## Карпенко О. О., Власова В. П. Аналіз європейського досвіду впровадження концесійної форми державно-приватного партнерства у морських портах

Ефективне функціонування морського транспорту є необхідною умовою становлення України як морської держави, сталого розвитку її транспортно-логістичного комплексу та економіки в цілому. Фахівці портової галузі України стверджують, що концесія може стати основним шляхом стратегічного розвитку портового господарства України. У статті проаналізовано європейський досвід впровадження концесії в морських портах та визначено, що головними цілями є збереження контролю над портами, підвищення операційної ефективності та забезпечення конкуренції. Досвід, поведінка та ефективність ведення бізнесу приватними організаціями теоретично мають визначати вибір концесіонера. Наведено найактуальнішу класифікацію учасників концесійної угоди в морських портах ЄС. У статті окреслено ряд ключових умов, які визначають строк концесії, який є важливою умовою її реалізації. Як приклад успішного впровадження концесії у морський порт наведено інформацію про порт Антверпен (Бельгія), який є другим за розміром в ЄС. Використання концесії для розвитку українських морських портів буде успішним за умови адаптації кращого європейського досвіду до вітчизняних реалій.

**Ключові слова:** морський порт, концесія, європейський досвід, учасники концесії, строк концесії.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Карпенко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і менеджменту, Київська державна академія водного транспорту ім. Гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)

**E-mail:** kargo\_2012@ukr.net

**Власова Валентина Петрівна** – старший викладач кафедри економіки і менеджменту, Київська державна академія водного транспорту ім. Гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)

**E-mail:** vp\_vlasova@mail.ru

УДК 355.691.32

UDC 355.691.32

## Карпенко О. А., Власова В. П. Анализ европейского опыта внедрения концессионной формы государственно-частного партнерства в морских портах

Эффективное функционирование морского транспорта является необходимым условием становления Украины как морской державы, устойчивого развития ее транспортно-логистического комплекса и экономики в целом. Специалисты портовой отрасли Украины утверждают, что концессия может стать основным путем стратегического развития портового хозяйства Украины. В статье проанализирован европейский опыт внедрения концессии в морских портах и определено, что главными целями являются сохранение контроля над портами, повышение операционной эффективности и обеспечение конкуренции. Опыт, поведение и эффективность ведения бизнеса частными организациями теоретически должны определять выбор концессионера. Приведена актуальная классификация участников концессионного соглашения в морских портах ЕС. В статье обозначен ряд ключевых условий, определяющих срок концессии, который является важным условием ее реализации. В качестве примера успешного внедрения концессии в морском порту приведена информация о порте Антверпен (Бельгия), который является вторым по величине в ЕС. Использование концессии для развития украинских морских портов будет успешным при условии адаптации лучшего европейского опыта к отечественным реалиям.

**Ключевые слова:** морской порт, концессия, европейский опыт, участники концессии, срок концессии.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Карпенко Оксана Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента, Киевская государственная академия водного транспорта им. Гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Фрунзе, 9, Киев, 04071, Украина)

**E-mail:** kargo\_2012@ukr.net

**Власова Валентина Петровна** – старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента, Киевская государственная академия водного транспорта им. Гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Фрунзе, 9, Киев, 04071, Украина)

**E-mail:** vp\_vlasova@mail.ru

## Karpenko O. O., Vlasova V. P. Analysis of the European Experience as to Implementation of Concession Form of the Public-Private Partnerships in Seaports

Effective functioning of maritime transport is an essential condition for Ukraine's establishing as a maritime State, sustainable development of its transport complex and the economy as a whole. Seaport industry experts argue that concession could become a major way to strategic seaport development in Ukraine. The article analyzes the European experience as to implementation of concession in seaports, it has been determined that the main objectives are to maintain control over the seaports, increase the operating efficiency and support competition. Experience, behavior and efficiencies of doing business by private organizations theoretically should determine selection of the concessionaire. The contemporary classification of participants of concession agreements in the seaports of the EU is presented. The article identifies a number of key conditions that determine duration terms of concession, which is an essential prerequisite for its implementation. As an example of successful implementation of concession at seaport, information about the port of Antwerp (Belgium), which is the second largest in the EU, is provided. Use of concession for development of Ukrainian seaports will be successful under condition of adaptation of the best European experience to domestic realities.

**Key words:** seaport, concession, European experience, participants of concession, duration of concession.

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

**Karpenko Oksana O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economy and Management, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)

**E-mail:** kargo\_2012@ukr.net

**Vlasova Valentyna P.** – Senior Lecturer of the Department of Economics and Management, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)

**E-mail:** vp\_vlasova@mail.ru

**Д**ля Європи морські перевезення є каталізатором економічного розвитку і процвітання протягом усієї своєї історії. Це гарантує безпеку постачання енергоресурсів, продовольства і товарів та є основою європейського імпорту та експорту в інші країни світу. На цей час 74% товарів надходять на ринок ЄС саме через морські порти, а 37% внутрішнього товарообороту проходить саме через морські порти. В ЄС морські порти та пов'язана з ними інфраструктура забезпечують 3 млн робочих місць у 22 країнах [1].

Однією з проблем розвитку портів ЄС є неспроможність обробляти постійно зростаючий товарообіг, причому до 2030 р. очікується його подальше зростання на 50%. Для розв'язання зазначеної проблеми в Європі ефективно використовується державно-приватне партнерство в портовій галузі, передусім концесійна форма.

Ефективне функціонування морського транспорту є необхідною умовою становлення України як морської держави, сталого розвитку її транспортного комплексу та економіки в цілому. Необхідність реформування морської галузі України та забезпечення її стабільного розвитку актуалізує вивчення європейського досвіду впровадження у морських портах концесійної форми державно-приватного партнерства.

Стратегічною метою розвитку морських торговельних портів України є досягнення у найближчому майбутньому такого рівня розвитку портів, який би забезпечив їх гармонійне функціонування як елементу міжнародної транспортної мережі.

Фахівці портової галузі України стверджують, що концесія може стати основним шляхом стратегічного розвитку портового господарства України. При цьому держава не втрачає свого права власності на основні засоби і не несе витрат на обслуговування об'єктів господарської інфраструктури в портах. Приватний інвестор вкладає свої кошти як концесіонер і отримує стабільність у роботі на тривалий період – до 50 років, удосконалює, модернізує основні засоби вантажних і пасажирських терміналів.

Упродовж останніх років концесія є предметом ґрунтовних досліджень багатьох науковців. Дослідженню питань визначення сутності цього поняття, розподілу ризиків, тривалості концесійної угоди, розміру концесійних платежів, ефективності концесії у морських портах присвятили свої наукові праці багато вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: О. Бабина, В. Власова [3], О. Лосевська, В. Лебедев [4], J.-P. Rodrigue., T. Notteboom, A. Pallis [5], T. Notteboom, A. Pallis, S. Farrell [6], C. Theys, T. Notteboom [7] та інші.

Відаючи належне працям науковців, які присвятили свої роботи проблематиці впровадження державно-приватного партнерства, слід, однак, зазначити, що з метою розробки ефективних механізмів розвитку мор-

ської галузі України потребує подальшого дослідження європейський досвід впровадження в морських портах концесійної форми державно-приватного партнерства.

*Метою статті є аналіз європейського досвіду впровадження концесійних відносин у морських портах для застосування кращих практик для розвитку вітчизняних морських портів.*

За останні роки питання запровадження інституту державно-приватного партнерства стало одним із головних пріоритетів урядових стратегічних програм розвитку, індикатором успішної взаємодії бізнесу та структур державної влади, альтернативним способом відновлення та модернізації національної економіки.

Державно-приватне партнерство в морських портах може реалізуватись у таких формах, як спільна діяльність, оренда, концесія. Найбільш поширеною формою державно-приватного партнерства в портовій галузі є концесія. Особливість її полягає у тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що становить предмет концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного часу обумовлені в договорі функції і наділяє його з цією метою відповідними повноваженнями, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За використання державної власності концесіонер вносить плату на умовах, передбачених в угоді [3].

**К**онцесія як форма партнерства держави та приватного капіталу є одним з найважливіших способів підвищення ефективності інфраструктури, який дозволяє швидко залучати значні інвестиції в економіку. Держава поступово відмовляється від неефективних методів господарювання, передаючи функції управління державною власністю приватному сектору, який, користуючись державними гарантіями, надає свій досвід, знання (ноу-хау), здійснює капіталовкладення і мінімізує ризики [4].

З 1990 р. у морських портах ЄС реалізується 381 проект державно-приватного партнерства, з них 180 – концесії терміналів (47%), 155 – концесії Greenfield BOT (41%), 25 – реалізація активів (7%), 21 – контракти на управління (6%). Загальний обсяг приватних інвестицій у порти – 60 млрд дол. США, що становить 20% приватних інвестицій у транспортний сектор за даний період [2]. За допомогою державно-приватного партнерства відбувається модернізації галузі; залучення значних приватних інвестицій в портову інфраструктуру, зростання продуктивності.

У цілому слід зазначити, що практика передачі об'єктів морських портів у користування приватним інвесторам є досить новою для країн ЄС і донедавна не була впорядкована на законодавчому рівні. Також на сьогодні ще до кінця не сформовані єдині методичні підходи до взаємодії держави як власника землі, об'єктів порту та портової інфраструктури, з одного боку, та приватних інвесторів, з іншого. Кожен порт розробляє власний механізм державно-приватного партнерства.

Аналіз концесійних відносин показав [5, 6, 9, 10], що головними цілями концесії в морських портах ЄС є:

\* Дана стаття підготовлена в рамках науково-дослідної роботи «Формування механізму державно-приватного партнерства на транспорті» (номер державної реєстрації 0115U000282), що виконується у Київській державній академії водного транспорту ім. Гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного у 2015 – 2016 рр. на замовлення Міністерства освіти і науки України.

1. *Збереження контролю над портами.* Надання концесії має кілька переваг для уряду. Хоча приватні оператори й отримують у користування термінал, уряд може, як і раніше, зберігати певний контроль над організацією та структурою постачання, портовими послугами та ринком портових послуг.

2. *Підвищення операційної ефективності.* При використанні концесій уряд чи порт можуть підвищити операційну ефективність, поліпшити розподіл ресурсів всередині та між різними секторами порту, забезпечити соціальну справедливість та охорону навколишнього середовища. Концесія дає можливість залучення іноземного менеджменту і технічного досвіду в країну.

3. *Забезпечення конкуренції.* Концесії в даний час, в основному, надаються відповідно до процедури торгів для того, щоб оцінити кандидатів рівною мірою та обмежити привілеї у присудженні концесії. Загроза конкуренції в майбутньому, після завершення концесії, гарантує, що певний тиск на приватну організацію зберігатиметься протягом строку концесійної угоди та приведе до кращої продуктивності. Тому концесії стали одним з

найважливіших інструментів впливу портової влади на портове співтовариство.

Досвід, поведінка та ефективність ведення бізнесу приватними організаціями теоретично мають визначати вибір концесіонера. У сучасній літературі існує декілька класифікацій учасників концесії. Найактуальнішу класифікацію щодо концесії в морських портах наведено в табл. 1 [5, 6].

Важливою умовою реалізації концесії є визначення строку концесії. У більшості випадків державні органи та уряд визначають строки концесії [7, 8]. Приватні оператори терміналів, як правило, висувають вимоги щодо довгострокових концесій, але не вказують їх тривалість. Однак уряд надає перевагу короткостроковим концесіям, оскільки вони сприяють посиленню конкуренції. Конкретні інвестиційні умови (у тому числі розподіл інвестицій між державною та приватною організацією) є ключовими елементами у визначенні тривалості концесії. Аналіз європейського досвіду показав, що існує ряд ключових умов, які визначають строк концесії:

Таблиця 1

Класифікація учасників концесійної угоди в морських портах ЄС

Тип учасника	Характеристика учасника
1. Глобальні термінальні оператори – <i>Global Terminal operators (GTO)</i>	Оператори терміналів, які працюють на глобальному рівні. Вони отримують концесійні проекти по всьому світу та вибудовують глобальну міжнародну мережу
2. Судноплавні компанії – <i>Shipping Lines (SL)</i>	Під судноплавними компаніями слід розуміти не тільки судноплавні компанії, які використовують термінали, але й компанії – оператори терміналів, які належать або афілійовані із судноплавною компанією
3. Регіональний термінальний оператор – <i>Regional Terminal Operators (RTO)</i>	Регіональні термінальні оператори працюють на регіональному або локальному рівні. Концесійні проекти – у межах однієї країни або країн з однією мовою спілкування
4. Вантажні (Стивідорні) компанії – <i>Stevedores (STE)</i>	Стивідорні компанії задіяні в процесі завантаження чи розвантаження суден. Їх залучають в проекти концесії для обробки вантажів у межах порту
5. Вантажні транспортні компанії – <i>Freight Transport Companies (FT)</i>	Це поняття, що об'єднує перевізників вантажів, експедиторські компанії та провайдерів логістичних послуг
6. Будівельні компанії – <i>Construction Companies (CC)</i>	Великі компанії-підрядники, яких залучають у концесію з метою гарантування виконання контрактів на будівництво об'єктів концесії
7. Виробники обладнання – <i>Equipment Manufacturers (EM)</i>	Як правило, відносно невеликі компанії, залучені в процес концесії
8. Компанії – девелопери нерухомості – <i>Property Developers (PD)</i>	Як правило, компанії, що диверсифікують свій бізнес від комерційної нерухомості в напрямку інфраструктурних проектів
9. Промислові конгломерати – <i>Industrial Conglomerates (IC)</i>	Як правило, великі холдингові компанії або виробники. Суть їх існування з точки зору держави полягає в розбудові, інвестуванні стратегічно важливих активів
10. Фінансові інституції – <i>Financial Institutions (FI)</i>	До фінансових інституцій належать банки, пенсійні фонди, міжнародні фінансові інституції. Вони, як правило, купують частку в концесійних проектах або частку в компаніях, які є учасниками концесійних проектів з метою залучення до концесії
11. Органи державної влади – <i>Public authorities (PA)</i>	Органами державної влади є портові адміністрації та регіональні урядові структури, які працюють в сфері портового господарства

1. *Вимоги щодо характеру інвестицій обумовлюють тривалість інвестицій.* Довгострокові концесії дають можливість приватним операторам забезпечити процес навчання під час роботи та досягти ефективного ROI (*Коефіцієнт повернення інвестицій, Return on Investment*). Якщо адміністрація порту розраховує отримати високий показник інвестицій – довгострокова концесія. За наявності державних інвестицій або специфічності об'єкта інвестування – краще застосовувати короткострокові угоди, при яких мінімізуються довгострокові ризики для концесіонера.

2. *Життєвий цикл об'єкту інвестування.* При тривалому життєвому циклі об'єкта концесії строк концесії має бути довгим. Це робиться з метою отримання ефективного ROI та окупності інвестованих коштів.

3. *Інформаційна асиметрія.* Якщо уряд хоче стимулювати приватних інвесторів вкласти кошти в невартий уваги об'єкт або якщо проблематично визначити вартість об'єкту інвестиції, то краще надавати довгострокову концесію.

4. *Інші умови.* Умовою надання довгострокової концесії є наявність у приватної компанії відповідного досвіду діяльності або суттєва фінансова потужність. Якщо операційні витрати є високими, доцільною є довготривала концесія, оскільки це приведе до мінімізації витрат у майбутньому. Якщо існує висока ймовірність перегляду концесійної угоди, варто застосовувати короткострокову концесію з метою мінімізації можливості її перегляду. Крім того, у разі можливості гнучкої поведінки сторін угоди варто надавати короткострокову концесію.

Найуспішнішим прикладом концесійних відносин можна вважати порт Антверпен (Бельгія), який є другим за розміром в ЄС. У цьому порту налічується 145 000 прямих і непрямих робочих місць, щорічно створюється 19,2 млрд євро доданої вартості. Частка порту у ВВП Фландрії складає 9,5%, а у ВВП Бельгії – 5,4% [7]. Управління портовою територією здійснюється з наданням концесій приватним компаніям у порту. Строк дії концесійної угоди визначається на основі таких інвестиційних критеріїв:

- ✦ плановані інвестиції в нерухомість;
- ✦ якість проекту;
- ✦ план-схема, ефективність використання простору;
- ✦ прогнозоване генерування трафіка;
- ✦ мінімальний тоннаж.

Вартість концесії в порту Антверпен залежить від таких факторів:

- ✦ місце розташування майданчика: чи є прив'язка до води?
- ✦ стан поверхні: бруковані або ґрунтові покриття?
- ✦ характер планованої діяльності: чи є орієнтація на генерування вантажопотоків або надання послуг?

У структурі доходів порту Антверпен доходи від оренди та концесії мають найбільшу питому вагу і становлять 47%.

Отже, досвід європейських портів, зокрема порту Антверпен, показує, що концесійні відносини можуть

успішно реалізовуватися, що підтверджує необхідність впровадження концесійної форми державно-приватного партнерства у морських портах України.

## ВИСНОВКИ

В Україні існує низка перешкод на шляху впровадження державно-приватного партнерства, зокрема концесійної форми. За відсутності державних гарантій та через політичну нестабільність найголовнішою проблемою є значний ризик інвестування, перш за все, у капіталоемні об'єкти. За цих умов реалізуються тільки короткочасні та найбільш прибуткові проекти, впровадження яких здійснюється в тому числі за міжнародними зобов'язаннями країни.

Метою портової реформи в Україні є створення сприятливих інвестиційних умов, що, у свою чергу, повинно привести до оновлення і створення сучасної портової інфраструктури, збереження та створення нових робочих місць, збільшення відрахувань до бюджету України. На державному рівні визначено, що державно-приватне партнерство має стати дієвим механізмом залучення інвестицій в морські порти.

Аналіз європейського досвіду показав, що використання концесії в морських портах може дозволити залишати контроль держави над діяльністю портів і одночасно залучати значні капіталовкладення в розвиток портової інфраструктури, тим самим підвищуючи їх конкурентоспроможність. Для вітчизняних портів необхідно розробити власний механізм реалізації концесійних угод з урахуванням специфіки функціонування та розвитку кожного конкретного порту.

Використання концесії для розвитку українських морських портів буде успішним за умови адаптації кращого європейського досвіду до вітчизняних реалій. Максимальна вигода від концесії буде в тому випадку, якщо буде правильно визначено об'єкт концесії, учасників, строк концесії, розмір концесійних платежів, обов'язки та розподіл ризиків сторін. У подальших дослідженнях буде розглянуто концесійні ризики в морських портах та їх розподіл між учасниками. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. European Commission. Maritime Short Sea Shipping [Electronic resource]. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/transport/maritime/short\\_sea\\_shipping/short\\_sea\\_shipping\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/maritime/short_sea_shipping/short_sea_shipping_en.htm)
2. PPP in ports, landlord port model by François-Marc TURPIN, Institutional Expert, EGIS International // EU-FUNDED LOGMOS PROJECTLOGISTICS PROCESSES AND MOTORWAYS OF THE SEA II. – TBILISI, GEORGIA, 12 APRIL 2013, 23 p. [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.traceca-org.org/uploads/media/04\\_Module\\_C\\_PPP\\_Francois\\_Marc\\_Turpin\\_new.pdf](http://www.traceca-org.org/uploads/media/04_Module_C_PPP_Francois_Marc_Turpin_new.pdf)
3. **Бабина О. Є.** Економічний механізм визначення концесійних платежів при реалізації проектів ДПП у морських торговельних портах України / О. Є. Бабина, В. П. Власова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 162 – 168.
4. **Лосевська О.** Концесія в українських портах у світлі Закону України «Про морські порти України» / О. Лосевська, В. Лебедев // Юридична газета. – 2012. – № 48. – С. 31 – 33.
5. **Rodrigue J-P.** The Financialisation of the Terminal and Port Industry: Revisiting Risk and Embeddedness / J-P. Rodrigue,



T. E. Notteboom, A. A. Pallis // *Maritime Policy and Management*. – Vol. 38, № 2. – P. 191 – 213.

**6. Notteboom T. E.** Terminal Concessions in Seaports revisited / T. E. Notteboom, A. A. Pallis, S. Farrell // *Maritime Policy and Management*. – 2012. – Vol. 39, № 1. – P. 1 – 5.

**7. Theys Ch.** Determining terminal concession durations in seaports: theoretical considerations, applicable techniques and current practices / Christophe Theys, Theo Notteboom // *Journal of international logistics and trade*. – 8:1 (2010), p. 13 – 40. – Antwerp, Belgium Antwerp Maritime Academy [Electronic resource]. – Mode of access : <http://hdl.handle.net/10067/833070151162165141>

**8.** A Dynamic Approach. The effect of container terminal concessions on port performance // Master Thesis. ERASMUS UNIVERSITY ROTTERDAM ERASMUS SCHOOL OF ECONOMICS, 2012. – 86 p.

**9.** UNESCAP Regional Shipping and Port Development [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.unescap.org/ttdw/Publications/TIS\\_pubs/pub\\_2484/pub\\_2484\\_CH2.pdf](http://www.unescap.org/ttdw/Publications/TIS_pubs/pub_2484/pub_2484_CH2.pdf)

**10.** World Bank. Specific Data Series [Electronic resource]. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/about/faq/specific-data-series>

## REFERENCES

"A Dynamic Approach. The effect of container terminal concessions on port performance" *Master Thesis. ERASMUS UNIVERSITY ROTTERDAM ERASMUS SCHOOL OF ECONOMICS*, 2012.

Babyna, O. Ye., and Vlasova, V. P. "Ekonomichniy mekhanizm vyznachennia kontsesiinykh platezhiv pry realizatsii proektiv DPP u morskykh torhovelnykh portakh Ukrainy" [Economic mechanism for determining concession fees in the implementation of PPP

projects in the commercial sea ports of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 2 (2015): 162-168.

"European Commission. Maritime Short Sea Shipping". [http://ec.europa.eu/transport/maritime/short\\_sea\\_shipping/short\\_sea\\_shipping\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/maritime/short_sea_shipping/short_sea_shipping_en.htm)

Losevska, O., and Lebediev, V. "Kontsesiia v ukrainskykh portakh u svitli Zakonu Ukrainy «Pro morski porty Ukrainy»" [Concession in Ukrainian ports in light of the Law of Ukraine "On Sea Ports of Ukraine"]. *Yurydychna hazeta*, no. 48 (2012): 31-33.

Notteboom, T. E., Pallis, A. A., and Farrell, S. "Terminal Concessions in Seaports revisited". *Maritime Policy and Management*, vol. 39, no. 1 (2012): 1-5.

"PPP in ports, landlord port model by Francois-Marc TURPIN, Institutional Expert, EGIS International". [http://www.traceca.org/uploads/media/04\\_Module\\_C\\_PPP\\_Francois\\_Marc\\_Turpin\\_new.pdf](http://www.traceca.org/uploads/media/04_Module_C_PPP_Francois_Marc_Turpin_new.pdf)

Rodrigue, J.-P., Notteboom, T. E., and Pallis, A. A. "The Financialisation of the Terminal and Port Industry: Revisiting Risk and Embeddedness". *Maritime Policy and Management*, vol. 38, no. 2: 191-213.

Theys, Ch., and Notteboom, Th. "Determining terminal concession durations in seaports: theoretical considerations, applicable techniques and current practices". *Journal of international logistics and trade*. – 8:1 (2010), p. 13 – 40. <http://hdl.handle.net/10067/833070151162165141>

"UNESCAP Regional Shipping and Port Development". [http://www.unescap.org/ttdw/Publications/TIS\\_pubs/pub\\_2484/pub\\_2484\\_CH2.pdf](http://www.unescap.org/ttdw/Publications/TIS_pubs/pub_2484/pub_2484_CH2.pdf)

"World Bank. Specific Data Series". <http://data.worldbank.org/about/faq/specific-data-series>

# АНАЛИЗ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ РАЗВИТИЯ ПАТОЛОГИЧЕСКИХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

© 2015 ПРОНОЗА П. В.

УДК 338.124.4:303.725.34

## Проноза П. В. Анализ межотраслевых взаимосвязей развития патологических кризисных явлений в реальном секторе экономики Украины

В основе работы лежит предположение о том, что тесные межотраслевые связи в экономике могут способствовать проникновению и развитию кризисных явлений из одной отрасли реального сектора в другую. Целью работы было исследовать взаимосвязи развития патологических кризисных явлений в различных отраслях реального сектора экономики Украины и выявить наиболее влиятельные источники таких явлений на основе анализа динамики межотраслевого взаимодействия. На основании анализа таблиц «затраты – выпуск» для экономики Украины за 2003 – 2012 гг. была выявлена взаимосвязь повышения материалоемкости с развитием кризисных явлений в металлургии и машиностроении. Проведенное исследование показало, что наиболее существенными оказались взаимные положительные влияния между торговыми дисбалансами в металлургии и производстве коксо- и нефтепродуктов и химической промышленности. Анализ взаимосвязей инвестиционных дисбалансов и платежеспособности позволяет говорить, что кризис платежеспособности в одной отрасли может способствовать его возникновению и развитию в тех отраслях, которые являются для нее поставщиками. Наиболее существенно этот эффект проявляется во взаимосвязи сельского хозяйства и машиностроения.

**Ключевые слова:** межотраслевой баланс, патологические кризисные явления, дисбалансы, диспропорции, отрасли реального сектора.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Проноза Павел Владимирович** – доктор экономических наук, доцент, декан факультета финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 338.124.4:303.725.34

## Проноза П. В. Аналіз міжгалузевих взаємозв'язків розвитку патологічних кризових явищ у реальному секторі економіки України

В основі роботи лежить припущення про те, що тісні міжгалузеві зв'язки в економіці можуть сприяти проникненню і розвитку кризових явищ з однієї галузі реального сектора в іншу. Метою роботи було дослідити взаємозв'язки розвитку патологічних кризових явищ у різних галузях реального сектора економіки України та виявити найбільш впливові джерела таких явищ на основі аналізу динаміки міжгалузевої взаємодії. На основі аналізу таблиць «витрати – випуск» для економіки України за 2003 – 2012 рр. були виявлені взаємозв'язки підвищення матеріалоемності з розвитком кризових явищ в металургії та машинобудуванні. Проведене дослідження показало, що найбільш суттєвими виявилися взаємні позитивні впливи між торговими дисбалансами в металургії та виробництві коксо- і нафтопродуктів і хімічної промисловості. Аналіз взаємозв'язків інвестиційних дисбалансів і платоспроможності дозволяє говорити, що криза платоспроможності в одній галузі може спричинити виникнення і розвиток такої ж кризи в тих галузях, які є для неї поставачками. Найбільш істотно цей ефект проявляється у взаємозв'язку сільського господарства та машинобудування.

**Ключові слова:** міжгалузевий баланс, патологічні кризові явища, дисбаланси, диспропорції, галузі реального сектора.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

**Проноза Павло Володимирович** – доктор економічних наук, доцент, декан факультета фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 338.124.4:303.725.34

## Pronoza P. V. Analysis of the Inter-Industry Development Relations of Pathological Crisis Phenomena in the Real Sector of Economy of Ukraine

The publication is based on the assumption that close inter-industry relations in the economy can facilitate the penetration and development of crisis phenomena from one branch of the real sector to another. The research was aimed to explore the relations between pathological crisis developments in various branches of the real sector of economy of Ukraine and to identify the most influential sources of such phenomena on the basis of an analysis of dynamics of inter-industry cooperations. Based on the analysis of the «costs – output» tables for the economy of Ukraine in the time span of 2003–2012, the relationship of increasing material efficiency with development of crisis phenomena in metallurgy and machine-building was revealed. The study showed that the most significant were the mutual positive effects between trade imbalances in metallurgy, coke and petroleum production and chemical industries. An analysis of relations between investment imbalances and solvency allows to assert that the solvency crisis in one industry may facilitate crisis emergence and development in the industries, which act as suppliers. Most significantly, this effect is manifested in the relations of agriculture and machine-building industry.

**Key words:** inter-industry balance, pathological crisis developments, imbalances, disparities, branches of the real sector.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 14.

**Pronoza Pavel V.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Dean of the Faculty of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Кризис 2008 – 2009 гг. охватил практически все виды экономической деятельности в экономике Украины [1]. Однако кризисные явления в разных отраслях реального сектора отличаются как по силе, так и по моменту наиболее сильного проявления. Тесные межотраслевые связи в экономике могут способствовать проникновению и развитию кризисных явлений из одной отрасли в другую как внутри реального сектора, так и между финансовым и реальным сектором. Поэтому целью работы было исследование взаимосвязи развития патологических

кризисных явлений в различных отраслях реального сектора экономики Украины и выявление наиболее влиятельных источников таких явлений на основе анализа динамики межотраслевого взаимодействия.

Проблемы возникновения и развития кризисных явлений в различных секторах экономики постоянно находятся в зоне внимания исследователей в мире. Особый интерес к раннему распознаванию и возможностям предсказания кризисных явлений, естественно, возникает после наступления очередного непредвиденного

кризиса [2, 3]. В Украине вопросам раннего предупреждения и построения системы индикаторов кризисных явлений уделялось крайне мало внимания [4]. Отечественных разработок, посвященных анализу межотраслевых связей, крайне мало [5, 6], а в контексте развития кризисных явлений практически нет. В то же время модели межотраслевого взаимодействия предоставляют мощный инструмент для анализа развития кризисных явлений [7, 8].

Исходной предпосылкой нашего исследования была сформулированная в [9, 10] концепция развития патологических кризисных явлений. В рамках данной концепции рассматривалась динамика торгового и инвестиционного дисбалансов, а также диспропорций, их формирующих.

**И**нформационную базу исследования составляли данные таблиц «затраты – выпуск» в разрезе 38 видов экономической деятельности Украины за 2003–2012 гг. [11], данные об экспорте и импорте товаров по группам [12], капитальных инвестициях и инвестициях в основной капитал за те же годы, предоставляемые Государственной статистической службой Украины [13], а также об объемах выданных кредитов по видам экономической деятельности по данным Национального банка Украины [14].

Для проверки предположения о взаимосвязи развития патологических кризисных явлений в реальном секторе экономики Украины предварительно был проведен анализ тесноты межотраслевых взаимосвязей и их изменений за рассматриваемый период. Анализ проводился в разрезе восьми основных отраслей реального сектора: сельское хозяйство, добыча углеводородов (добыча угля, торфа и углеводородов), добыча неэнергетических полезных ископаемых, пищевая промышленность, химическое производство (включая производство резиновых и пластмассовых изделий), производство коксoproдуктов и нефтепереработка, металлургия и металлообработка, производство машин и оборудования. В силу того, что в таблицах «затраты-выпуск» за 2012 г. добывающая промышленность не разделяется на энергетическую и неэнергетическую, эти отрасли анализировались за период 2003–2011 гг.

В целом анализ показал, что динамика доли затрат в различных отраслях несогласованна. Так, в сельском хозяйстве за рассматривавшийся период наибольшая доля затрат в выпуске наблюдалась в 2009 г., а для пищевой отрасли этот год характеризовался наименьшей долей. Как негативную следует рассматривать тенденцию в большинстве отраслей в послекризисные 2010–2012 гг. к росту доли затрат.

Наименее материалоемкой является добывающая промышленность, доля затрат в добыче углеводородов за рассматриваемый период существенно уменьшилась – с 60% до 47,8%. Еще более выраженная динамика в добыче неэнергетических материалов, где доля затрат снизилась с 67,4% в 2003 г. до 48,8% в 2011 г. В целом по добывающим отраслям в 2012 г. доля материальных затрат составила 45,7%.

В пищевой промышленности, производстве нефтепродуктов и химической промышленности наблюдается устойчивая тенденция к росту затрат в течение всего рассматриваемого периода. При этом, например, в пищевой промышленности затраты ее собственной продукции и продукции сельского хозяйства снижаются, а затраты химической продукции слабо возрастают, что не может не настораживать.

Наибольшие затраты в сельском хозяйстве приходятся на продукцию самого сельского хозяйства, продукты химической продукции и продукты нефтепереработки (рис. 1).

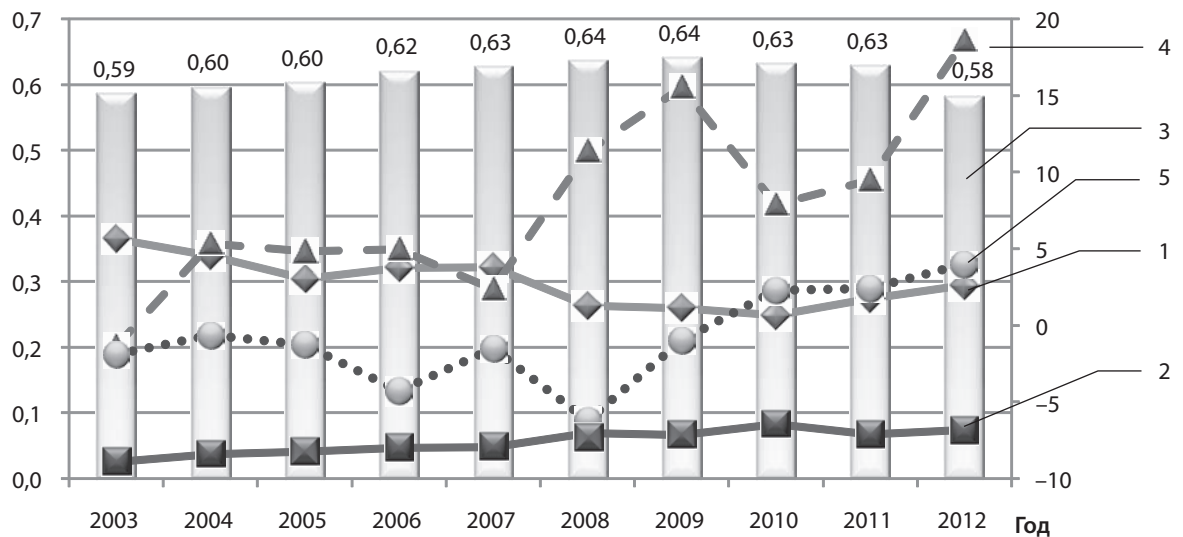
Сравнение динамики дисбалансов в сельском хозяйстве с динамикой межотраслевых затрат не позволяет сделать однозначные выводы, однако наблюдающееся в 2012 г. снижение суммарной материалоемкости сопровождается и улучшением значений дисбалансов.

Наиболее существенные статьи затрат металлургии показаны на рис. 2. Металлургия является наиболее затратной отраслью реального сектора экономики страны, доля материальных затрат в выпуске превышает 90%. Кроме указанных на рис. 2, существенны также затраты коксoproдуктов и продукции машиностроения.

Как следует из рис. 2, повышение удельных материальных затрат добывающих отраслей и химической промышленности в выпуске металлургической промышленности и суммарной материалоемкости привело в 2011 г. к резкому ухудшению инвестиционного дисбаланса. Торговый дисбаланс в целом в течение всего периода находится в фазе устойчивого роста, однако диспропорция внешнего и внутреннего спроса сохраняется в предкризисном состоянии. Одним из негативных последствий роста материалоемкости в кризисные 2008–2009 гг. явилось ухудшение диспропорции платежеспособности, которая в 2009 г. впервые стала отрицательной (–40,7%), а в 2012 г. стала критической (–121,1%).

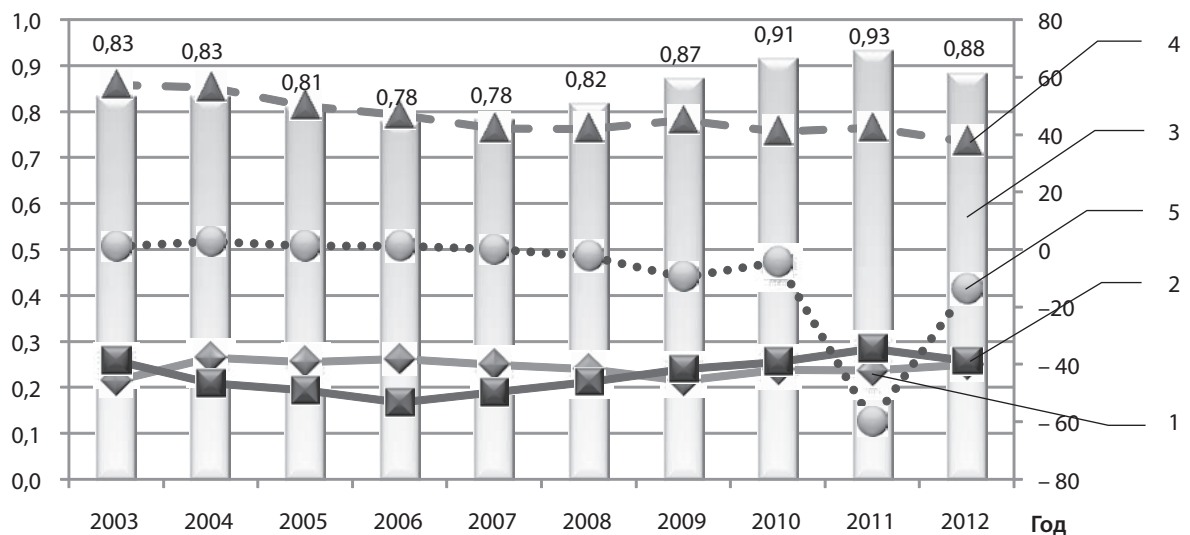
Суммарные удельные материальные затраты в машиностроении не являются самыми большими по реальному сектору экономики и в основном не имеют тенденции. Как видно на рис. 3, предкризисный для машиностроения 2008 г. сопровождался повышением доли межотраслевых затрат в выпуске. К существенному ухудшению дисбалансов это на привело, хотя инвестиционный дисбаланс еще ухудшился.

**К**ризис 2009 г., когда индекс промышленного производства в машиностроении достиг критического значения 55,1%, сопровождался резким изменением торгового дисбаланса, который, несмотря на положительную динамику, на самом деле был следствием сжатия внешнего рынка. Небольшое снижение доли затрат в 2010–2012 гг. привело к улучшению инвестиционного дисбаланса, который в 2011 г. впервые стал положительным. Однако это улучшение было кратковременным, и в 2013 г. инвестиционный дисбаланс вновь стал отрицательным (–2,5%). Сравнение данных рис. 2 и рис. 3 позволяет предположить, что повышение суммарной материалоемкости металлургии в 2011 г. привело и к некоторому повышению удельных затрат в машиностроении.



**Рис. 1. Динамика дисбалансов и межотраслевых связей сельского хозяйства**

**Левая шкала:** затраты на одну гривну выпуска продукции сельского хозяйства: 1 – продукции самого сельского хозяйства, 2 – продукции химической отрасли; 3 – доля материальных затрат в выпуске. **Правая шкала:** 4 – торговый дисбаланс (отношение внешнеторгового сальдо к выпуску, %), 5 – инвестиционный дисбаланс (отношение покрытия инвестиций чистой прибылью к выпуску отрасли, %).



**Рис. 2. Динамика дисбалансов и межотраслевых связей металлургии**

**Левая шкала:** затраты на одну гривну выпуска продукции металлургии: 1 – металлургической продукции, 2 – продукции добывающих отраслей; 3 – доля материальных затрат в выпуске. **Правая шкала:** 4 – торговый дисбаланс, 5 – инвестиционный дисбаланс.

Анализ межотраслевых связей отраслей реального сектора позволяет говорить, что наибольшие доли затрат в выпуске приходится, все-таки, на продукцию той же самой отрасли. Поэтому в развитии дисбалансов и диспропорций возникает положительный контур обратной связи, провоцирующий развитие патологических явлений. Однако высокий удельный вес затрат продукции добывающих отраслей, металлургии, химии и машиностроения также может способствовать распространению патологических явлений из одной отрасли в другую. Для проверки этого предположения был проведен корреляционный анализ взаимосвязи торгового и инвестиционного дисбалансов, а также формирующих их диспропорций по отраслям реального сектора (табл. 1, табл. 2).

Как следует из данных табл. 1, торговый дисбаланс сельского хозяйства имеет отрицательную корреляцию с торговыми дисбалансами производства нефтепро-

дуктов, химической промышленности и металлургии. Это объясняется спецификой сельского хозяйства как вида деятельности, во многом зависящего от неконтролируемых погодных условий, мировой урожайности и т. п. высокий уровень отрицательной корреляции между торговыми дисбалансами в добыче углеводородов и в пищевой промышленности и металлургии объясняется тем, что в первой из этих отраслей дисбаланс постоянно находится в предкризисной зоне, а в двух остальных – в основном, в зоне устойчивого роста. Более показательной является положительная корреляция между торговыми дисбалансами в металлургии и производстве коксо- и нефтепродуктов и химической промышленности. Как было показано выше, между этими отраслями существуют большие двусторонние потоки продукции, поэтому ухудшение дисбаланса в одной отрасли приводит к такой же динамике в другой отрасли. При

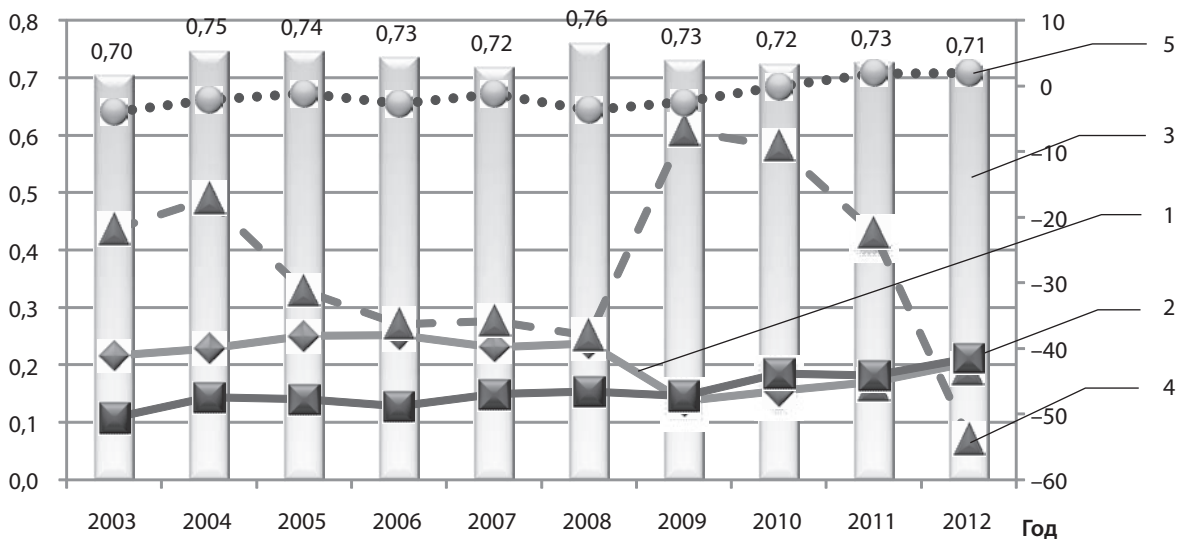


Рис. 3. Динамика дисбалансов и межотраслевых связей машиностроения

Левая шкала: затраты на одну гривну выпуска машиностроительной продукции: 1 – продукции машиностроения, 2 – металлургической продукции; 3 – доля материальных затрат в выпуске. Правая шкала: 4 – торговый дисбаланс, 5 – инвестиционный дисбаланс.

Таблица 1

Корреляционные связи дисбалансов между отраслями реального сектора экономики Украины

Отрасль		Торговые дисбалансы							
		Сельское хозяйство	Пищевая промышленность	Добыча углеводородов	Производство кокс-продуктов и нефтепереработка	Химическая промышленность	Добыча неэнергетических полезных ископаемых	металлургия	Машиностроение
Инвестиционные дисбалансы	Сельское хозяйство	X	0,19	0,14	<b>-0,81</b>	<b>-0,69</b>	0,47	<b>-0,67</b>	-0,19
	Пищевая промышленность	0,17	X	<b>-0,71</b>	-0,30	0,16	0,16	0,09	-0,14
	Добыча углеводородов	0,26	0,34	X	<b>-0,73</b>	-0,44	0,20	<b>-0,75</b>	-0,51
	Производство кокс-продуктов и нефтепереработка	-0,32	0,48	0,13	X	0,63	-0,54	<b>0,86</b>	0,55
	Химическая промышленность	-0,56	0,55	-0,17	<b>0,81</b>	X	-0,62	<b>0,80</b>	-0,21
	Добыча неэнергетических полезных ископаемых	0,06	-0,14	0,40	-0,47	-0,40	X	-0,42	0,51
	Металлургия	-0,50	-0,24	-0,19	0,21	0,13	-0,48	X	0,37
	Машиностроение	<b>0,87</b>	0,06	0,47	-0,35	-0,56	0,46	<b>-0,66</b>	X

Примечание: полужирным шрифтом выделены значимые корреляции.

этом следует отметить, что торговый дисбаланс в производстве коксо- и нефтепродуктов с 2006 г. находится в предкризисной зоне, что приводит к ухудшению дисбаланса в металлургии (хотя его зона устойчивого роста сохраняется).

Что касается инвестиционного дисбаланса, то межотраслевые связи здесь проявляются в меньшей степени. Наиболее существенной является взаимосвязь машиностроения и сельского хозяйства. Улучшение прибыльности сельского хозяйства позволяет активизировать инвестиционную деятельность, в частности, подразумевающую закупку нового отечественного оборудования, и тем самым приводит к улучшению инвестиционного

дисбаланса в машиностроении также через повышение прибыли. Это подтверждается и данными табл. 2.

Высокие коэффициенты положительной корреляции между диспропорциями платежеспособности и кредитной нагрузки по между отраслями реального сектора (табл. 2) говорят о том, что кризис неплатежей, снижения прибыльности (увеличение убыточности) в одной отрасли неминуемо отражается на тех отраслях, которые являются для нее поставщиками.

Среди остальных корреляционных зависимостей наиболее существенным оказалось отрицательное влияние инвестиционного дисбаланса химической промышленности на кредитную нагрузку во всех остальных отраслях кроме сельского хозяйства и металлургии.

Корреляционные связи диспропорций, формирующих инвестиционный дисбаланс, между отраслями реального сектора экономики Украины

Отрасль		Диспропорция платежеспособности							
		Сельское хозяйство	Пищевая промышленность	Добыча углеводородов	Производство коксопродуктов и нефтепереработка	Химическая промышленность	Добыча неэнергетических полезных ископаемых	Металлургия	Машиностроение
Диспропорция кредитной нагрузки	Сельское хозяйство	X	-0,15	0,24	-0,12	-0,45	0,40	-0,47	<b>0,90</b>
	Пищевая промышленность	0,54	X	0,18	0,56	0,63	-0,43	0,54	0,00
	Добыча углеводородов	0,29	0,00	X	0,42	0,21	0,29	0,45	0,33
	Производство коксопродуктов и нефтепереработка	-0,23	0,61	-0,13	X	<b>0,72</b>	-0,46	<b>0,89</b>	0,01
	Химическая промышленность	0,56	<b>0,86</b>	<b>0,81</b>	0,54	X	-0,29	<b>0,91</b>	-0,34
	Добыча неэнергетических полезных ископаемых	0,56	0,40	0,45	-0,35	0,55	X	-0,37	0,47
	Металлургия	<b>0,70</b>	0,22	0,58	-0,21	0,41	<b>0,87</b>	X	-0,30
	Машиностроение	<b>0,71</b>	<b>0,67</b>	0,64	0,28	<b>0,83</b>	<b>0,87</b>	<b>0,78</b>	X

## ВЫВОДЫ

Проведенное исследование показало, что в реальном секторе экономики Украины межотраслевые связи очень сильны. Из-за высокой удельной доли затрат в выпуске патологические явления в одной отрасли провоцируют их развитие и в других, сильно связанных с ней отраслях. Наиболее существенными оказались взаимные положительные влияния между торговыми дисбалансами в металлургии и производстве коксо- и нефтепродуктов и химической промышленности. Анализ взаимосвязей инвестиционных дисбалансов и платежеспособности позволят говорить, что кризис платежеспособности в одной отрасли может способствовать его возникновению и развитию в тех отраслях, которые являются для нее поставщиками. В то же время наличие отрицательных межотраслевых связей открывает возможности для торможения развития патологических кризисных явлений в некоторых отраслях. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Динаміка валового внутрішнього продукту та промислового виробництва України (жовтень 2008 року). Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=61155>
2. Knedlik T. The European Commission's Scoreboard of Macroeconomic Imbalances – The impact of preferences on an early warning system / T. Knedlik // IWH Discussion Papers. – 2012. – No. 10. – 27 p. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/10-12.pdf>
3. Percic S. Early warning systems for financial crises – a critical approach / S. Percic, C.-M. Apostoia, V. Cocriş // CES Working Papers. 2013. – Iss. 1. – P. 78 – 88 [Electronic resource]. – Mode of access : [ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2013\\_V1\\_PER.pdf](http://ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2013_V1_PER.pdf)

4. Горшкова Н. І. Діагностика стану економіки в системі стабілізаційної політики держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / Н. І. Горшкова / Київський національний економічний університет. – Київ, 2004. – 22 с.

5. Стецюк П. І. О спектральных свойствах модели Леонтьева / П. І. Стецюк, А. В. Бондаренко // Теорія оптимальних рішень. – 2011. – № 10. – С. 84 – 90.

6. Дмитрішин Б. В. Моделі оцінки продуктивності сучасних економічних систем на основі балансових підходів : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / Б. В. Дмитрішин / Кіровоградський національний технічний університет. – Кіровоград, 2012. – 217 с.

7. Markaki M. Economic Crisis and Labour Market Turbulence: Greek economy and its trading Partners (2008 – 2013) / M. Markaki, A. Belegri-Roboli // 22nd International Input-Output Conference. 14 – 18 July 2014, Lisbon, Portugal [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.iioa.org/conferences/22nd/papers/files/1727.pdf>

8. Amores A. F. The Debt Crisis as an Input-Output problem / A. F. Amores // 20th International Input-Output Conference. 24 – 29 June 2012, Bratislava, Slovakia [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iioa.org/conferences/20th/papers/files/881.pdf>

9. Проноза П. В. Патологические кризисные процессы в экономике Украины / П. В. Проноза. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2014. – 286 с.

10. Кизим Н. А. Система раннего распознавания патологических процессов в реальном секторе экономики / Н. А. Кизим, П. В. Проноза, О. Ю. Полякова // Известия ИГЭА. – 2014. – № 1 (93). – С. 110 – 120.

11. Статистичний збірник «Таблиця «витрати-випуск» України у цінах споживачів» / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/03/Arch\\_tv.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/03/Arch_tv.htm)

12. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/e\\_iovt/arh\\_iovt2015.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/e_iovt/arh_iovt2015.htm)

13. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні» / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/bulet/bulet2015/ukrstat2015\\_01.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/bulet/bulet2015/ukrstat2015_01.htm)

ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/06/Arch\\_ki\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_ki_bl.htm)

14. Грошово-кредитна та фінансова статистика / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=71195](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195)

## REFERENCES

Amores, A. F. "The Debt Crisis as an Input-Output problem". <http://www.iioa.org/conferences/20th/papers/files/881.pdf>

Dmytrishyn, B. V. "Modeli otsinky produktyvnosti suchasnykh ekonomichnykh system na osnovi balansovykh pidkhodiv" [Models evaluate the performance of modern economic systems based on the balance approaches]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.11*, 2012.

"Dynamika valovoho vnutrishnyoho produktu ta promyslovoho vyrobnytstva Ukrainy (zhovten 2008 roku). Natsionalnyi bank Ukrainy" [Dynamics of gross domestic product and industrial production in Ukraine (October 2008). National Bank of Ukraine]. <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=61155>

"Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krainamy svitu" [Export and import of certain goods by countries]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/e\\_iovt/arh\\_iovt2015.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/e_iovt/arh_iovt2015.htm)

Horshkova, N. I. "Diahnostyka stanu ekonomiky v systemi stabilizatsiinoi polityky derzhavy" [Diagnosis of the economy in the system of stabilization policy]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.03*, 2004.

"Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka" [Monetary and financial statistics]. Natsionalnyi bank Ukrainy. [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=71195](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195)

Kizim, N. A., Pronoza, P. V., and Poliakova, O. Yu. "Sistema ranego raspoznavaniia patologicheskikh protsessov v realnom sektore ekonomiki" [An early detection of pathological processes in the real economy]. *Izvestiia IGEA*, no. 1 (93) (2014): 110-120.

Knedlik, T. "The European Commission's Scoreboard of Macroeconomic Imbalances – The impact of preferences on an early warning system". <http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/10-12.pdf>

Markaki, M., and Belegri-Roboli, A. "Economic Crisis and Labour Market Turbulence: Greek economy and its trading Partners (2008 – 2013)". <https://www.iioa.org/conferences/22nd/papers/files/1727.pdf>

Pronoza, P. V. *Patologicheskie krizisnye protsessy v ekonomike Ukrainy* [Pathological processes of the crisis in the Ukrainian economy]. Kharkiv: INZhEK, 2014.

Percic, S., Apostoaie, C.-M., and Cocris, V. "Early warning systems for financial crises - a critical approach" [ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2013\\_V1\\_PER.pdf](http://ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2013_V1_PER.pdf)

Stetsiuk, P. I., and Bondarenko, A. V. "O spektralnykh svoystvakh modeli Leontyeva" [Spectral properties model Leontiev]. *Teoriia optymalnykh rishen*, no. 10 (2011): 84-90.

"Statystychnyi biuleten «Kapitalni investytsii v Ukraini»" [Statistical Bulletin "Capital investment in Ukraine"]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/06/Arch\\_ki\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_ki_bl.htm)

"Statystychnyi zbirnyk «Tablytsia "vytraty-vypusk" Ukrainy u tsinakh spozhyvachiv»" [Statistical Yearbook "Table "input-output" Ukraine in consumer prices"]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/03/Arch\\_tv.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/03/Arch_tv.htm)

# РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СЛУЖБАМИ БЕЗПЕКИ ОХОРОННИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 МІГУС І. П., МІНЕНКО М. В.

УДК 334.1

**Мігус І. П., Міненко М. В. Розробка механізму забезпечення економічної безпеки службами безпеки охоронних підприємств**

Метою статті є розробка механізму забезпечення економічної безпеки охоронними підприємствами. Стаття присвячена питанням боротьби з загрозами, ризиками, шахрайством і зловживанням службовими обов'язками. Наявність великої кількості загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання обумовила необхідність розробки основних напрямків їх усунення. Особливість системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності полягає в тому, що захист підприємства забезпечується за усіма напрямками та сферами діяльності. На основі економічних методів виділено основні рівні та джерела загроз економічній безпеці. Одним з найбільш ефективних інструментів забезпечення економічної безпеки є механізм, що об'єднує в собі сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і розв'язання поставлених завдань.

**Ключові слова:** механізм забезпечення економічної безпеки, ризики, суб'єкти економічної безпеки, джерела загроз, завдання служб безпеки.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Мігус Ірина Петрівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького (бульв. Шевченка, 81, Черкаси, 18031, Україна)

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

**Міненко Маргарита Вікторівна** – аспірантка, викладач кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького (бульв. Шевченка, 81, Черкаси, 18031, Україна)

**E-mail:** margominenko@yandex.ua

УДК 334.1

**Мигус И. П., Миненко М. В. Разработка механизма обеспечения экономической безопасности службами безопасности охранных предприятий**

Целью статьи является разработка механизма обеспечения экономической безопасности охраняемыми предприятиями. Статья посвящена вопросам борьбы с угрозами, рисками, мошенничеством и злоупотреблением служебными обязанностями. Наличие большого количества угроз экономической безопасности субъектов хозяйствования обусловила необходимость разработки основных направлений их устранения. Особенность системы экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности заключается в том, что защита предприятия обеспечивается по всем направлениям и сферам деятельности. На основе экономических методов выделены основные уровни и источники угроз экономической безопасности. Одним из наиболее эффективных инструментов обеспечения экономической безопасности является механизм, объединяющий в себе совокупность законодательных актов, правовых норм, побудительных мотивов и стимулов, методов, мероприятий, сил и средств, с помощью которых обеспечивается достижение целей безопасности и решения поставленных задач.

**Ключевые слова:** механизм обеспечения экономической безопасности, риски, субъекты экономической безопасности, источники угроз, задания служб безопасности.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

**Мигус Ирина Петровна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и экономической безопасности, Черкасский национальный университет им. Б. Хмельницкого (бульв. Шевченка, 81, Черкасы, 18031, Украина)

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

**Миненко Маргарита Викторовна** – аспирантка, преподаватель кафедры менеджмента и экономической безопасности, Черкасский национальный университет им. Б. Хмельницкого (бульв. Шевченка, 81, Черкасы, 18031, Украина)

**E-mail:** margominenko@yandex.ua

UDC 334.1

**Mihus I. P., Minenko M. V. Development of Mechanism for Ensuring Economic Security by Efforts of Security Providers**

The article is aimed to develop a mechanism for ensuring economic security by efforts of security providers. The article discusses issues of countering threats, risk, fraud and abuse of job duties. The presence of a large number of threats to economic security of business entities necessitated elaboration of major directions of eliminating them. Specific feature of a system of economic security of business entities is that securing the enterprise is fulfilled in all directions and spheres of activity. On the basis of economic methods, the main levels and sources of threats to economic security have been allocated. One of the most effective tools for ensuring economic security is considered a mechanism combining the totality of legislative acts, regulations, incentives and incentives, methods, events, forces and means by which achievement of the objectives of security and implementation of the set tasks is provided.

**Key words:** mechanism for ensuring economic security, risks, threats to economic security, objectives of security services.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

**Mihus Iryna P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Economic Security, Cherkasy National University named after B. Khmelnytsky (bulv. Shevchenka, 81, Cherkasy, 18031, Ukraine)

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

**Minenko Margaryta V.** – Postgraduate Student, Lecturer of the Department of Management and Economic Security, Cherkasy National University named after B. Khmelnytsky (bulv. Shevchenka, 81, Cherkasy, 18031, Ukraine)

**E-mail:** margominenko@yandex.ua

Для забезпечення всебічної безпеки суб'єкти господарювання потребують використання для цього послуг відповідних фахівців. Необхідність у залученні таких послуг обумовлена загостренням конкурентної боротьби на зовнішньому та внутрішньому ринках і поширенням промислового шпіонажу. Залучення служб безпеки відображає об'єктивну потребу ділових кіл у зменшенні комерційних ризиків та підвищенні безпеки підприємницької діяльності [4].

Наявність значної кількості загроз економічній безпеці суб'єктам господарювання [6] потребує розробки основних напрямків їх усунення, головним з яких є розробка механізму, що забезпечив би стійку економічну безпеку зазначених суб'єктів. Особливість системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності полягає в тому, що захист підприємства забезпечується за усіма напрямками та сферами діяльності. Одним з найбільш ефективних інструментів забезпечення



економічної безпеки є механізм його забезпечення, що повинен об'єднати в собі сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і розв'язання поставлених завдань [7].

Пропонується ввести термін «механізм забезпечення економічної безпеки службами безпеки охоронних підприємств», що означає сукупність методів і заходів щодо практичного забезпечення безпеки суб'єктів господарювання охоронними підприємствами.

За допомогою механізму забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання охоронними підприємствами повинен реалізовуватись комплекс заходів в інтересах захисту поточної діяльності від внутрішніх і зовнішніх негативних економічних ризиків. Метою

механізму є створення умов, за яких безпека кожного суб'єкта господарювання, що входить до системи корпоративної відповідальності охоронної фірми, є гарантом захисту та реалізації потреб безпеки. Через механізм з ефективним застосуванням усіх засобів і методів забезпечується стабільність у діяльності підприємств, формуються нові умови їх сталого розвитку.

Відповідно до мети та функціональних складових [5] економічної безпеки механізм повинен вирішувати ряд завдань (табл. 1).

Механізм забезпечення економічної безпеки повинен виконувати функції, вказані на рис. 1.

Механізм забезпечення безпеки служб безпеки охоронними підприємствами [1] будується на принципах, описаних на рис. 2.

Таблиця 1

Завдання механізму забезпечення економічної безпеки

Складові економічної безпеки	Завдання служб безпеки
1	2
Фінансова	Аудит із позиції економічної безпеки підприємства проектів та заходів, пошук слабких місць та варіантів поліпшення
	Моніторинг, прогнозування, своєчасне виявлення причин і умов, що сприяють нанесенню фінансового збитку
	Створення механізму та умов оперативного реагування на випадки шахрайства персоналу
	Сформувати систему обліку фінансових потоків
Кадрова	Ефективне усунення загроз персоналу
	Створення системи підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації персоналу суб'єктів безпеки підприємництва
	Організація та супровід кадрової роботи (з позиції захисту економічної безпеки підприємства)
	Аналіз роботи персоналу
Силова	Фізична охорона об'єктів, процесів, персоналу
	Розробка та впровадження спеціальних режимних заходів, що виключають або ускладнюють спроби завдання збитку підприємству, у тому числі фізичної шкоди
	Внутрішні розслідування подій на підприємстві та в зоні його інтересів
	Участь у заходах підприємства (виставки, презентації, переговори, зв'язки із громадськістю, PR-компанії тощо)
Пожежна	Моніторинг, прогнозування, своєчасне виявлення й усунення загроз пожежній безпеці підприємств
	Контроль за дотриманням вимог пожежної безпеки
	Перевірка обладнання, що забезпечує пожежний захист
	Послаблення негативного впливу наслідків порушення пожежної безпеки
Інформаційна	Збір необхідної інформації, у тому числі за допомогою технічних засобів на підприємстві та поза його межами
	Аналітика, оцінка інформації, виявлення тенденцій, прогнози, вироблення рекомендацій стратегічного характеру
	Створення єдиної інформаційної бази даних
	Забезпечити заходи по захисту конфіденційності інформації, що становить комерційну таємницю
Екологічна	Розробка і впровадження заходів з енергозбереження та екологічної безпеки
	Вивчення та впровадження позитивного досвіду у сфері екологічної безпеки
	Визначення власних зон вразливості та знаходження засобів їх елімінації, маскування або захисту
	Визначення нових, перспективних напрямів діяльності та вдосконалення роботи зі створення сприятливих екологічних умов для безпечної діяльності

1	2
Технологічна	Боротьба за ринок і ресурси методами, що виходять за межі традиційного маркетингу
	Вивчення контрагентів
	Вивчення конкурентів – їхнього поточного стану та перспектив розвитку, планів, можливостей, кадрів, ресурсів, технологічних та економічних новинок, внутрішніх і зовнішніх факторів, їх сильні та слабкі сторони
	Моніторинг внутрішніх та зовнішніх процесів на підприємстві, їхній контроль з метою недопущення небезпечного розвитку подій
Майнова	Ефективне усунення загроз посягань на ресурси підприємств при застосуванні правових, організаційних та інженерно-технічних заходів і засобів досягнення необхідного рівня безпеки
	Створення нормативно-правового механізму для максимально можливої локалізації й відшкодування спричиненого збитку неправомірними діями фізичних і юридичних осіб
	Виявлення реальних та потенціальних загроз майну підприємства у внутрішньому та зовнішньому середовищі
	Створення ефективних механізмів взаємодії державних структур з суб'єктами господарювання в питаннях безпеки

Не менш відомим фактом є роль забезпеченості підприємства усіма необхідними видами ресурсів, так зване ресурсне забезпечення підприємницької діяльності: інформаційні, фінансові, правові, трудові, нематеріальні, матеріальні, технологічні ресурси [2].

**Н**еобхідним є безперервний циклічний процес пошуку, залучення та використання різних видів ресурсів для запобігання можливих зовнішніх та внутрішніх загроз та/або різнобічного взаємоузгодження економічних інтересів підприємства [8]. Ресурсне забезпечення економічної безпеки підприємства вимагає значних витрат і ґрунтується на комплексному використанні всіх ресурсів, їх відповідності за якістю та кількістю і здатності керівництва використовувати традиційні види ресурсів в новому призначенні

Відповідно, чим вищим є ресурсне забезпечення підприємства та служб безпеки, тим вищим є і сам рівень економічної захищеності організації [3].

Авторами сформовано «Матрицю управлінських рішень з попередження загроз економічної безпеки» (табл. 2), в основу якої покладено принципи прийняття управлінських рішень. Матриця є комплексом взаємопов'язаних елементів всередині багаторівневої структури, що взаємодіють для забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання і знаходяться під постійним впливом зовнішніх і внутрішніх загроз.

В основу механізму вирішення завдань економічної безпеки суб'єктів господарювання покладений принцип субсидіарності [9], який полягає в тому, що попередження загроз економічної безпеки повинно виконуватись на мікроекономічному рівні.

Для практичного втілення виділено шість рівнів у процесі діяльності суб'єктів господарювання: перший рівень – власники, засновники, акціонери; другий рівень – топ-менеджмент, дирекція; третій рівень – персонал; четвертий рівень – організація бізнес-процесів; п'ятий рівень – поточна діяльність; шостий рівень – облік, аналіз, аудит.

Практична реалізація механізму вирішення завдань економічної безпеки службами безпеки охоронних

підприємств здійснюється за допомогою використання матриці співвідношення загроз економічній безпеці, згрупованих за функціональними складовими, та шести рівнів управління суб'єктів господарської діяльності.

Правило прийняття рішення означає, що чим лівіше розміщений стовпчик і вище рядок, тим вище важливість і результативність управлінського рішення протидії загрозам економічній безпеці.

Матрицю управлінських рішень з попередження загроз економічній безпеці також доцільно використовувати при наявності алгоритмічних процесів. Тобто тих, що мають чітку послідовність дій. У такому випадку важливо правильно визначити рівень загрози економічній безпеці та чітко розкрити джерело загрози.

Після визначення цих параметрів необхідно виключити загрозу та мінімізувати ризики, дотримуючись вказаних рекомендацій. Характеристики, у свою чергу, є універсальними. Їх можливо використовувати на підприємствах різної форми власності, сфери діяльності та процедури прийняття рішень.

## ВИСНОВКИ

У статті введено термін «механізм забезпечення економічної безпеки службами безпеки охоронних підприємств». З використанням методів класифікації та ранжування виділено основні завдання, функції та принципи механізму забезпечення економічної безпеки. Сформовано матрицю управлінських рішень для вирішення проблем економічної безпеки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кавун С. В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади / С. В. Кавун. – Х.: ХНЕУ, 2009. – 299 с.
2. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
3. Крутов В. В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва : монографія / В. В. Крутов. – К.: Фенікс, 2008. – 496 с.
4. Кузнецов Н. И. Учебник по информационно-аналитической работе / Н. И. Кузнецов. – М.: Яуза, 2001. – 320 с.

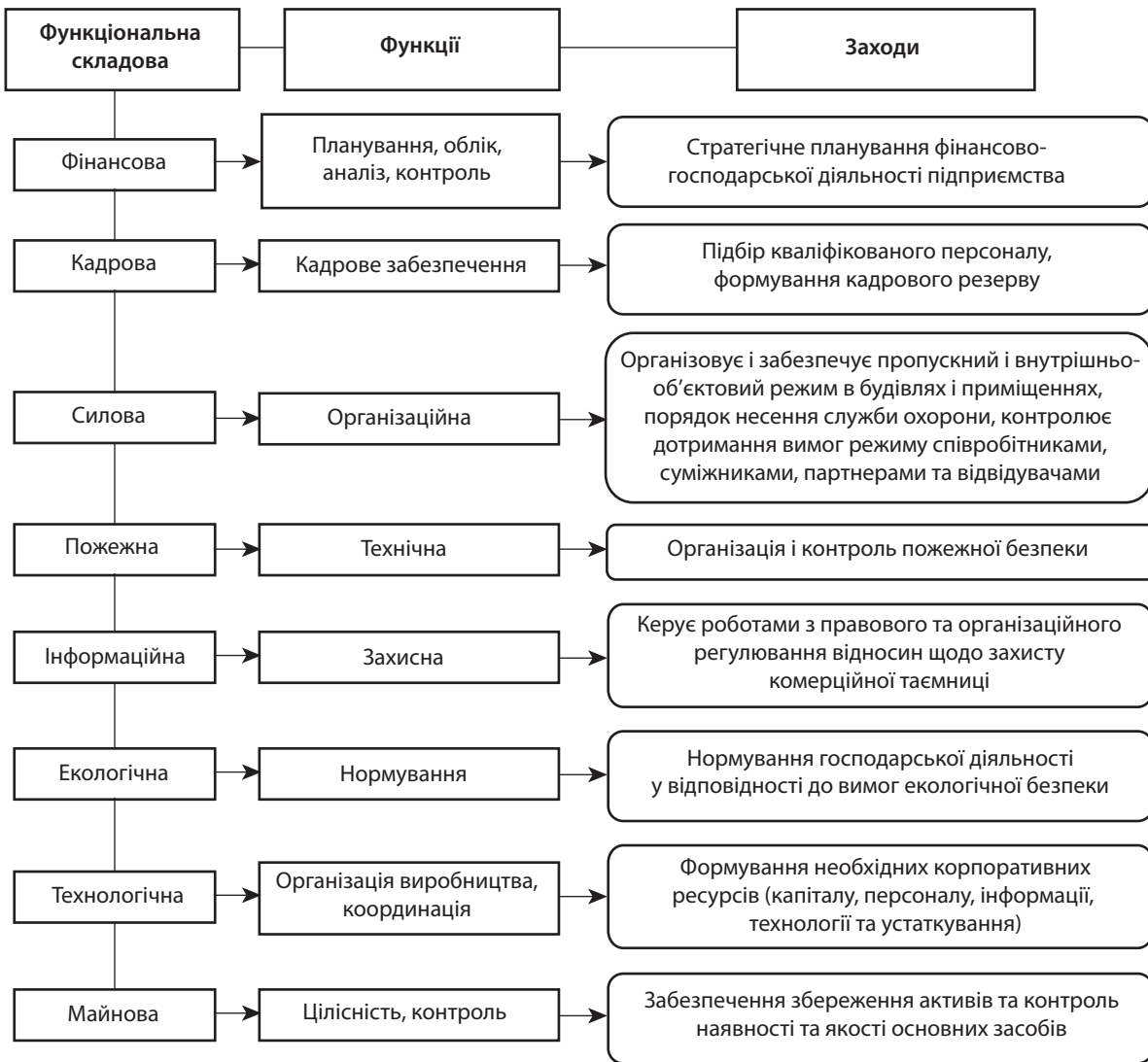


Рис. 1. Функції механізму забезпечення економічної безпеки

**5. Міненко М. В.** Сутність та види суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств / М. В. Міненко // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2802>

**6. Ніколаюк С. І.** Безпека суб'єктів підприємницької діяльності : курс лекцій / І. Ніколаюк, Д. Й. Никифорчук. – К. : КНТ, 2005. – 320 с.

**7. Родіонов О. В.** Формування та розвиток економічної безпеки підприємств / О. В. Родіонов, А. В. Черкасов / М-во освіти і науки України, Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : Янтар, 2011. – 314 с.

**8.** Словник термінів недержавної системи безпеки / Під заг. ред. В. Крутова. – К. : Університет «КРОК», 2008. – 86 с.

**9.** Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов : монография / Под общ. ред. В. Г. Ткаченко, В. И. Богачева. – Луганск : Ровеньки, 2007. – 330 с.

## REFERENCES

*Ekonomicheskaia bezopasnost Ukrainy v usloviakh rynochnykh transformatsionnykh protsessov* [The economic security of Ukraine in the conditions of market transformation processes]. Luhansk: Rovenki, 2007.

Kamlyk, M. I. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovyi aspekt* [The economic security of entrepreneurship. Economic and legal aspects]. Kyiv: Atika, 2005.

Krutov, V. V. *Stanovlennia ta rozvytok nederzhavnoi systemy bezpeky pidpriemnytstva* [Formation and development of non-state security business]. Kyiv: Feniks, 2008.

Kuznetsov, N. I. *Uchebnik po informatsionno-analicheskoy rabote* [Tutorial for information and analysis]. Moscow: Yauza, 2001.

Kavun, S. V. *Systema ekonomichnoi bezpeky: metodolohichni ta metodychni zasady* [The system of economic security: methodological and methodical bases]. Kharkiv: KhNEU, 2009.

Minenko, M. V. "Sutnist ta vydy sub'iektiv zabezpechenia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv" [Essence and types of economic security companies]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2802>

Nikolaiuk, I., and Nykyforchuk, D. I. *Bezpeka sub'iektiv pidpriemnytskoi diialnosti* [Security businesses]. Kyiv: KNT, 2005.

Rodionov, O. V., and Cherkasov, A. V. *Formuvannia ta rozvytok ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv* [Formation and development of economic security]. Luhansk: Yantar, 2011.

*Slovyk terminiv nederzhavnoi systemy bezpeky* [Glossary of non-state security system]. Kyiv: Universytet «KROK», 2008.

Матриця управлінських рішень з попередження загроз економічній безпеці

Рівні загроз економічній безпеці	1 рівень: Власники, засновники, акціонери	2 рівень: Топ-менеджмент, дирекція	3 рівень: Весь персонал	4 рівень: Працівники окремих підрозділів	5 рівень: Працівники, відповідальні за окремі напрями роботи	6 рівень: Працівники бухгалтерського, аналітичного та планового відділів
Джерела загроз економічній безпеці	Фінансова стабілізація субєкта господарювання	Запобігання зниження прибутку, підвищення рентабельності	Підвищення мотивації персоналу в отриманні прибутку	Виконання вимог фінансової безпеки	Підвищення продуктивності праці	Контроль фінансово-господарської діяльності
1. Загрози фінансовій безпеці	Фінансування системи професійної підготовки та перепідготовки кадрів	Вдосконалення кадрової політики, зменшення плінності кадрів	Виконання кваліфікаційних вимог професійної компетентності	Розробка кваліфікаційних вимог до персоналу	Кадрове забезпечення поточної діяльності	Облік і контроль підготовки працівників
2. Загрози кадровій безпеці	Фінансування розробки системи охорони	Розробка положення про фізичну охорону	Забезпечення захисту персоналу	Виконання режимних охоронних заходів	Виконання вимог підрозділів охорони	Аудит і контроль режиму охорони
3. Загрози силовій безпеці	Фінансування засобів пожежного захисту	Розробка положення та організація пожежного захисту	Навчання персоналу користуванню пожежними системами	Монтаж систем пожежного захисту	Виконання вимог систем пожежного захисту	Контроль дотримання пожежної безпеки
4. Загрози пожежній безпеці	Фінансування заходів протидії недобросовісної конкуренції у сфері інформаційної безпеки	Організація системи захисту комерційної таємниці	Навчання персоналу навикам інформаційної безпеки	Розробка стратегії інформатизації діяльності	Інформатизація діяльності	Аудит і контроль дотримання інформаційної безпеки
5. Загрози інформаційній безпеці	Фінансування купівлі екологічно безпечного обладнання і технологій	Організація виробництва екологічно безпечної продукції	Участь у проєктах з нормалізації екологічної ситуації	Виконання вимог екологічних нормативів	Проведення санітарно-гігієнічного моніторингу в процесі діяльності	Аналіз прородоохоронного законодавства
6. Загрози екологічній безпеці	Технологічне переозброєння	Технологічна модернізація виробництва у відповідності до міжнародних стандартів	Підготовка кадрів, що володіють сучасними технологіями	Підвищення конкурентоспроможності виробництва	Реалізація заходів з впровадження сучасних технологій	Аудит в контроль впровадження сучасних технологій
7. Загрози технологічній безпеці	Формування заходів нормативно-правового регулювання	Розробка і реалізація локальних положень з майнової безпеки	Підвищення кваліфікації персоналу із захисту активів	Оптимізація внутрішнього управління майновою безпекою	Виконання вимог охоронної діяльності	Облік і контроль над активами та основними засобами підприємства
8. Загрози майновій безпеці						



Рис. 2. Принципи дії механізму забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання

# SAR-МОДЕЛІ МЕХАНІЗМА ОЦЕНКИ, АНАЛІЗА І ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

© 2015 ГУРЬЯНОВА Л. С.

УДК 332.146:330.44

## Гурьянова Л. С. SAR-модели механизма оценки, анализа и прогнозирования развития регионов

Одной из основных задач развития национальной экономики на современном этапе является анализ структурных дисбалансов территориального развития. Усиление таких дисбалансов приводит к нарастанию конфликтности, росту угрозы сохранению целостности экономического пространства. Направлением решения названной задачи является совершенствование модельного базиса механизма, позволяющего выявить факторы формирования структурных дисбалансов в развитии территорий и разработать комплекс стратегических превентивных мероприятий, направленных на их устранение. Предложенный в работе механизм включает следующие основные модули: оценка межрегиональной социально-экономической дифференциации; анализ конвергенции регионального развития; прогнозирование динамики развития территорий; разработка инерционных и альтернативных сценариев управления социально-экономическим развитием регионов. Для решения задач каждого модуля разработан комплекс моделей. Одной из основных составляющих предлагаемого комплекса являются SAR-модели анализа межрегионального взаимодействия. Реализация моделей свидетельствует о формировании наиболее значимых эффектов в инновационной деятельности регионов, передаче социальных импульсов. Разработанные модели могут рассматриваться как инструмент поддержки принятия решений в сфере государственной региональной политики, направленной на обеспечение сбалансированного развития территорий посредством создания целостной и взаимосогласованной системы стратегических приоритетов регионального развития, совершенствования инвестиционной деятельности региональных систем.

**Ключевые слова:** регион, развитие, механизм, оценка, прогнозирование, модельный базис, эффекты межрегионального взаимодействия, SAR-модели.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 19.

**Гурьянова Лидия Семеновна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** g\_lika@list.ru

УДК 332.146:330.44

UDC 332.146:330.44

## Гур'янова Л. С. SAR-моделі механізму оцінки, аналізу та прогнозування розвитку регіонів

## Guryanova L. S. SAR-Models of Mechanism for Estimation, Analysis and Prognosis of Regions' Development

Одним з основних завдань розвитку національної економіки на сучасному етапі є аналіз структурних дисбалансів територіального розвитку. Посилення таких дисбалансів призводить до наростання конфліктності, зростання погрози збереженню цілісності економічного простору. Напрямок рішення цього завдання є вдосконалення модельного базису механізму, що дозволяє виявити фактори формування структурних дисбалансів у розвитку територій і розробити комплекс стратегічних превентивних заходів, спрямованих на їх усунення. Запропонований у роботі механізм включає такі основні модулі: оцінка міжрегіональної соціально-економічної диференціації; аналіз конвергенції регіонального розвитку; прогнозування динаміки розвитку територій; розробка інерційних і альтернативних сценаріїв управління соціально-економічним розвитком регіонів. Для рішення завдань кожного модуля розроблено комплекс моделей. Однією з основних складових запропонованого комплексу є SAR-моделі аналізу міжрегіональної взаємодії. Реалізація моделей свідчить про формування найбільш значимих ефектів в інноваційній діяльності регіонів, передачі соціальних імпульсів. Розроблені моделі можуть розглядатися як інструмент підтримки прийняття рішень у сфері державної регіональної політики, спрямованої на забезпечення збалансованого розвитку територій за допомогою створення цілісної й взаємоузгодженої системи стратегічних пріоритетів регіонального розвитку, удосконалення інвестиційної діяльності регіональних систем.

**Ключові слова:** регіон, розвиток, механізм, оцінка, прогнозування, модельний базис, ефекти міжрегіональної взаємодії, SAR-моделі.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 19.

**Гур'янова Лідія Семенівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** g\_lika@list.ru

One of the main objectives of development of the national economy at the present stage is to analyze the structural imbalances of territorial development. Strengthening of such imbalances leads to escalation of strife, increase of the threat to preserving the integrity of economic space. Solutions as to the indicated task should focus at improving the model basis of a mechanism for identifying factors of formation of structural imbalances in the development of territories, aimed at developing a complex of strategic preventive measures directed to elimination of these imbalances. The proposed mechanism involves the following main modules: estimation of interregional social-economic differentiation; analysis of convergence of regional development; prognosis of dynamics of development of the territories; elaboration of inertial and alternative scenarios of socio-economic development of regions. To solve the tasks of each module, a set of models has been developed. One of the main constituents of the proposed complex are the SAR-models of analysis of interregional interaction. Implementation of the above models indicates the formation of the most important effects in the innovation activities of regions, the transfer of social impulses. The developed models can be considered as a tool for support of decision-making in the sphere of State regional policy, aimed at ensuring the balanced development of territories through the establishment of coherent and mutually agreed system of strategic priorities for regional development, improving the investment activities of regional systems.

**Key words:** regions' development, mechanism, estimation, prognosis, model basis, effects of interregional interaction, SAR-models.

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

**Guryanova Lidiya S.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** g\_lika@list.ru

Современные условия социально-экономического развития регионов характеризуются ростом уровня неопределенности и риска, что вызывает необходимость применения новых концептуальных подходов при обосновании управленческих решений относительно приоритетов регионального развития, формирования согласованных стратегий, программ социально-экономического развития на разных уровнях иерархии, финансирования проектов межрегионального назначения. Одной из основных задач является оценка и анализ структурных диспропорций на территориальном (региональном) уровне. Усиление таких диспропорций приводит к нарастанию межрегиональных противоречий, формированию фрагментарного экономического пространства, становится угрозой устойчивому развитию экономики в целом. Поэтому актуальным направлением исследований является разработка моделей анализа пространственных трансформаций, прогнозирования структурных кризисов и формирования адекватной стратегии предупреждения дисбалансов регионального развития.

Проблема разработки комплекса экономико-математических моделей оценки и анализа дисбалансов регионального развития для повышения эффективности региональной политики рассмотрена в работах таких ученых, как А. Р. Бахтизин, А. А. Бондарев, В. А. Васильев, Г. В. Горелова, П. В. Захарченко, К. В. Кетова, Н. А. Кизим, Т. С. Клебанова, И. Г. Лукьяненко, Н. Н. Лычкина, Р. Г. Нижегородцев, С. В. Солодухин, В. И. Суслов, В. В. Хорошун, В. П. Чернов, О. И. Черняк, R. Varro, J. Cuadrado-Roura, P. Combes, R. Garrido-Yserte, X. Sala-i-Martin, M. Lafourcade, J. Lopez-Rodriguez, T. Mancha-Navarro, J. Thisse, J. Toutain [1 – 3, 5 – 8, 11 – 19]. В частности, исследованы такие аспекты проблемы, как: анализ межрегионального экономического взаимодействия на основе комплекса оптимизационных межрегиональных межотраслевых моделей; разработка системно-динамических моделей оценки, анализа и прогнозирования социально-экономического развития регионов; применение казуальных и неказуальных подходов к моделированию механизмов бюджетного регулирования развития территорий. Несмотря на достаточно большой интерес к названной проблеме, малоизученными остаются подходы, которые позволяют оценить сбалансированность экономического пространства, влияние фактора циклообразований на динамику межрегиональной социально-экономической дифференциации, согласованность показателей фискальной политики, динамики инвестиционных процессов, ее влияние на процессы конвергенции регионального развития, обеспечение устойчивого развития как отдельных регионов, так и национальной экономики в целом.

Предлагаемый механизм оценки, анализа и прогнозирования социально-экономического развития регионов (рис. 1) рассматривается как совокупность взаимозависимых модулей, методов, моделей, которые дают возможность оценить степень межрегиональной социально-экономической дифференциации, выявить факторы – источники асимметричного регионального

развития, сформировать управленческие решения относительно сбалансированного развития регионов [4].

Целевой направленностью *первого* модуля является оценка межрегиональной социально-экономической дифференциации. В данном модуле решаются следующие задачи: формирование информационного пространства показателей социально-экономического развития регионов (СЭРР); группировка регионов по уровню социально-экономического развития; прогнозирование структурных пропорций экономического пространства. Модельный базис этого этапа включает следующие модели.

*Модель оценки информативности индикаторов СЭРР.* Назначение этой модели состоит в определении наиболее значимых показателей региональных систем. Проведенный анализ показал, что число индикаторов, используемых для оценки социально-экономического развития регионов, у разных авторов колеблется от нескольких до нескольких десятков единиц. С учетом основных требований к системе индикаторов, которые состоят в достоверности статистических данных, определенной периодичности формирования, базисная система индикаторов включает 44 показателя, характеризующих такие компоненты экономического и социального развития регионов, как «Инвестиции», «Промышленность», «Сельское хозяйство», «Занятость», «Доходы населения» и т. д. Для оценки информативности индикаторов используются две группы методов: методы, основанные на критериях автоинформативности; методы, ориентированные на оценку информативности на основе анализа причинно-следственных связей. В работе предлагается блок-схема, которая основана на синтезе названных подходов [4].

*Модель группировки регионов по уровню социально-экономического развития.* Содержанием этой модели является выделение однородных по социально-экономическим характеристикам групп регионов, для которых могут быть разработаны дифференцированные варианты региональной политики. Для построения модели используются методы кластерного анализа, в частности, иерархические агломеративные и итеративные методы. Оценка территориальной организации кластерных образований регионов осуществляется с помощью методов пространственной эконометрики.

*Модели оценки устойчивости кластерных образований регионов.* Содержанием этой модели является интегральная оценка уровня социально-экономического развития регионов, оценка структурных пропорций экономического пространства в перспективном периоде. Для построения этих моделей используется техника анализа панельных данных, модели бинарного выбора, которые позволяют обеспечить высокое качество распознавания классов состояний региональных систем в условиях малых выборок.

Назначение *второго* модуля состоит в анализе конвергенции регионального развития. В этом модуле рассматриваются следующие задачи: анализ абсолютной и условной конвергенции регионального развития; анализ долгосрочной конвергенции; оценка неравномерности социально-экономического развития как



Рис. 1. Схема взаимосвязи моделей механизма оценки, анализа и прогнозирования СЭРР



угрозы экономической безопасности. Модельный базис этого этапа включает следующие модели.

*Модели конвергенции регионального развития.* Проверка гипотезы о наличии эффекта  $\sigma$ -конвергенции,  $\beta$ -конвергенции, глобальной и кластерной конвергенции осуществляется на основе моделей Барро и Сала-и-Мартина, Солоу – Свана, Квадрадо – Роура, модели пространственного лага минимально условной конвергенции, модели условной конвергенции с пространственной ошибкой, техники анализа панельных данных. Для оценки влияния циклических кризисов на конвергентно-дивергентную динамику развития территорий применяется спектральный анализ, модели условной конвергенции с учетом фактора циклического развития экономики. Оценка неравномерности СЭРР как угрозы экономической безопасности осуществляется на основе моделей  $\sigma$ -конвергенции и производственно-институциональных функций, позволяющих оценить влияние фактора усиления фрагментарности экономического пространства на темпы экономического роста.

**С**одержание *третьего* модуля заключается в прогнозировании кризисной динамики развития территорий. В этом модуле решаются следующие задачи: анализ факторов циклообразований в динамике развития территорий; оценка резонансного взаимодействия экономических индикаторов. Модельный базис этого модуля включает такие модели.

*Модели прогнозирования динамики экономических индикаторов.* Для разработки этого комплекса моделей применяются методы предварительного анализа временных рядов, адаптивные методы прогнозирования, аналитическое выравнивание тренда, методы Фурье-анализа, модели авторегрессии-проинтегрированного скользящего среднего. Предлагаемый комплекс моделей позволяет исследовать циклическую динамику макроэкономических индикаторов и индикаторов регионального развития, прогнозировать циклические кризисы в динамике развития территорий [10].

Назначение *четвертого* модуля состоит в формировании инерционного сценария изменения характеристик СЭР территорий вследствие реализации фискальной политики. Основными задачами этого модуля являются: прогнозирование показателей бюджетной системы и социально-экономического развития территорий; динамический анализ дисбалансов регионального развития; определение источников формирования дисбалансов в региональном развитии. Модельный базис этого модуля включает следующие модели.

*Модель финансового регулирования развития территорий,* включающую в себя два основных блока: распределения ресурсов; социально-экономических характеристик региона. Назначением первого блока является моделирование возможной величины инвестиционных трансфертов, субвенций, дотаций регионам. Целевая направленность второго блока состоит в моделировании влияния величины инвестиционных трансфертов, субвенций регионам на уровень социально-экономического развития региональных систем. Таким образом, имитационная модель финансового регу-

лирования территорий дает возможность проводить многовариантные прогнозные расчеты экономического развития регионов и государства в зависимости от принятой политики государственного финансового регулирования. Выходными данными модели являются инерционные сценарии социально-экономического развития регионов вследствие реализации принятой налогово-бюджетной политики.

*Модели анализа дисбалансов регионального развития.* Этот комплекс моделей включает: модель интегральной оценки уровня социально-экономического развития регионов; модель оценки неравномерности социально-экономического развития регионов; модель выявления источников формирования структурных дисбалансов. Модель интегральной оценки уровня СЭРР основана на одном из методов построения эталонного объекта – таксономическом показателе уровня развития. При этом упорядочение регионов осуществляется как в пространственном, так и пространственно-временном разрезах. Модель оценки неравномерности СЭРР направлена на анализ структуры восходящего или нисходящего тренда развития национальной экономики. Для оценки неравномерности используются: коэффициент вариации, коэффициент неравномерности (дифференциации), коэффициент диспропорции, индекс Тейла. Модель выявления источников формирования структурных дисбалансов основана на разложении индекса Тейла. При этом рассматриваются следующие факторы усиления региональных дисбалансов: несбалансированное развитие групп регионов с высоким (регионов-доноров) и низким (регионов-реципиентов) уровнем СЭР, несбалансированное развитие регионов с высоким уровнем социально-экономического развития, несбалансированное развитие регионов с низким уровнем социально-экономического развития.

**С**одержанием *пятого* модуля является разработка и анализ альтернативных сценариев управления социально-экономическим развитием регионов. К задачам этого модуля относятся: группировка регионов для генерации управленческих решений относительно устранения дисбалансов развития территорий; формирование альтернативных вариантов налогово-бюджетной политики; прогнозирование динамики социально-экономического развития территорий и выбор варианта фискальной политики. Модельный базис этого модуля включает такие модели.

*Модели формирования сценариев фискальной политики.* Назначением этих моделей является анализ причинно-следственных связей факторов, которые имеют неявную структуру; формирование спектра стратегий развития регионов; оценка последствий реализации различных вариантов управленческих воздействий, направленных на устранение дисбалансов в развитии региональных систем. Инструментом реализации сценарного подхода выступает имитационное моделирование, обеспечивающее возможности экспериментирования, связанного с оценкой и анализом различных сценариев управления социально-экономическим развитием регионов. В качестве базовой концепции при модели-

ровани финансов потоков территорий рассматривается метод системной динамики, преимуществами которого является возможность учета всех структурных взаимосвязей между переменными и временных аспектов трансформаций. Формирование альтернативных вариантов фискальной политики предполагает изменение параметров распределения инвестиционных трансфертов, в частности, средств фонда регионального развития, между выделенными группами регионов. Рассматриваются следующие сценарии. Альтернативный компенсационный сценарий предполагает оценку последствий приоритетной инвестиционной поддержки регионов-доноров. Альтернативный антикризисный сценарий направлен на моделирование результатов поэтапной финансовой поддержки регионов-реципиентов и регионов-доноров. Финансовая поддержка регионов-реципиентов позволяет снизить уровень их дотационности и уменьшить глубину экономического кризиса на начальном этапе реализации государственной стабилизационной политики. Финансовая поддержка регионов-доноров направлена на стимулирование притока инвестиций в производства с высокой добавленной стоимостью и предупреждение эффекта «отложенного» циклического спада в прогнозном периоде.

*Модель выбора оптимального сценария.* На основе этой модели осуществляется выбор варианта фискальной политики, обеспечивающей выравнивание уровней социально-экономического развития территорий при сохранении позитивного тренда развития национальной экономики.

**В** условиях кризиса и ограниченности финансовых ресурсов особое значение при формировании альтернативных сценариев социально-экономического развития регионов вследствие реализации фискальной политики, формировании эффективных механизмов перераспределения средств, приобретает анализ эффектов межрегионального взаимодействия, позволяющих выявить синергетические эффекты финансирования проектов, создающих положительные импульсы развития не только для конкретных регионов, но и близлежащих территорий, что позволяет минимизировать затраты, связанные со стимулированием развития территорий. Взаимодействие экономических интересов регионов проявляется в таких показателях, как ВРП, объем инновационной продукции, уровень занятости, среднемесячная заработная плата и т. д. При исследовании влияния факторов межрегионального взаимодействия на уровень социально-экономического развития регионов рассматривались также факторы, отражающие экономический потенциал регионов и уровень открытости экономики. Для исследования пространственных эффектов применялись SAR-модели. Ниже приведены результаты статистического оценивания некоторых из них. В качестве информационной базы рассматривались данные Государственного комитета статистики о социально-экономическом развитии регионов Украины.

SAR-модель объема инновационной продукции имеет вид (в скобках приведено значение статистики, коэффициента детерминации, критерия Фишера):

$$OB\_IP_{it} = 1844.772052 \cdot EX\_IM_{it}^{0.273333} W_i OP\_IP_{it}^{\beta_1} + \varepsilon_{it},$$

$$(R^2 = 0.8765, t_{\beta_0} = 33.96, t_{\beta_1} = 1.92, F = 60.9),$$

где  $OB\_IP_{it}$  – объем инновационной продукции  $i$ -го региона в  $t$ -й период времени;  $EX\_IM_{it}$  – коэффициент покрытия экспортом импорта  $i$ -го региона в  $t$ -й период времени;  $W$  – матрица расстояний между административными центрами;  $W_i OB\_IP_{it}$  – переменная, отражающая эндогенный лаг;  $\gamma_i$  – кросс-коэффициент.

**К**оэффициент при переменной  $EX\_IM_{it}$  отражает достаточно низкий удельный вес инновационной продукции в объеме экспорта: при увеличении коэффициента покрытия экспорта импортом на 1%, объем инновационной продукции увеличивается на 0.27%. Повышение уровня открытости экономики региона оказывает положительное влияние на склонность к инновациям. Значение кросс-коэффициента  $\gamma_p$  отражающие увеличение объема инновационной продукции при росте инновационной активности в близлежащих регионах на 1%, приведены в *табл. 1*. Как видно из таблицы, к адаптивным регионам, которые имеют наиболее высокие значения эластичности, относится 22-й регион – при росте уровня инновационной активности близлежащих регионов на 1% объем инновационной продукции этого региона увеличивается на 1,488%; 17-й регион – эластичность составляет 1,386%. Спецификация матрицы расстояний также позволяет сделать вывод, что для инновационных процессов характерна как диффузия перемещения, так и диффузия расширения.

SAR-модель инвестиций в основной капитал имеет вид:

$$IOK_{it} = 1.344357 \cdot VRP_{it}^{0.113483} \cdot EX\_IM_{it}^{-0.0757} \cdot W_i IOK_{it}^{\beta_1} + \varepsilon_{it},$$

$$(R^2 = 0.9984, t_{\beta_0} = 1.78, t_{\beta_1} = 2.35, t_{\beta_2} = -2.48, F = 5153.492),$$

где  $IOK_{it}$  – инвестиции в основной капитал  $i$ -го региона в  $t$ -й период времени;  $W$  – матрица бинарных переменных, отражающих наличие общих границ;  $W_i IOK_{it}$  – переменная, отражающая эндогенный лаг;  $\gamma_i$  – кросс-коэффициент.

Значения кросс-коэффициента представлены в *табл. 2*. Полученные результаты позволяют сделать вывод о дифференцированных пространственных эффектах. Изменение уровня инвестиционной активности в регионах на 1% приводит к максимальному приросту объемов инвестиционной деятельности, прежде всего, в Юго-Восточных регионах. Следует отметить, что полученное значение коэффициента эластичности при факторе покрытия экспортом импорта, равное,  $-0.0757\%$  свидетельствует о низкой инвестиционной привлекательности старопромышленных экспортно-ориентированных регионов.

Аналогичные результаты получены по остальным показателям социально-экономического развития регионов.

Реализация моделей свидетельствует о формировании наиболее значимых эффектов в инновационной деятельности регионов, передаче социальных импульсов. Вместе с тем слабой интенсивностью характеризуются технологические и рыночные импульсы, что говорит об

Таблиця 1

## Значение кросс-коэффициента

№ региона	Значения параметра при эндогенном лаге ( $\gamma_r$ )
1	0.820879
2	1.159691
3	0.700632
4	0.869462
5	0.881159
6	0.982704
7	0.670072
8	0.481436
9	0.966363
10	0.750889
11	1.000156
12	0.423987
13	0.880363
14	0.734017
15	0.935897
16	1.008544
17	1.386101
18	0.525006
19	1.061355
20	0.636841
21	1.318518
22	1.448663
23	0.837661
24	0.921801
25	0.713718

Таблиця 2

## Значение кросс-коэффициента

№ региона	Значения параметра при эндогенном лаге ( $\gamma_r$ )
1	0.910142
2	0.13021
3	0.271636
4	0.122624
5	0.208961
6	0.193567
7	0.388161
8	0.208661
9	0.169915
10	0.181803
11	0.160525
12	0.402968
13	0.218945
14	0.211256
15	0.293073
16	0.126862
17	0.167398
18	0.259222
19	0.109483
20	0.166147
21	0.189925
22	0.168502
23	0.199558
24	0.27401
25	0.249737

изолированном развитии территориальных кластеров регионов, высокой концентрации и слабой диверсифицированности промышленного производства, слабой интегрированности транспортной системы. Разработанные модели могут рассматриваться как инструмент поддержки принятия решений в сфере государственной региональной политики, направленной на обеспечение сбалансированного развития территорий посредством создания целостной и взаимосогласованной системы стратегических приоритетов регионального развития, децентрализации и партнерства на разных уровнях регионального управления, совершенствования инвестиционной деятельности региональных систем. ■

## ЛИТЕРАТУРА

- 1. Бахтизин А. Р.** Агент-ориентированные модели экономики / А. Р. Бахтизин. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2008. – 279 с.
- 2. Бондарев А. А.** Моделирование и управление регионом как социальной системой: социологический анализ : дис. ... д-ра социол. наук: 22.00.08 / А. А. Бондарев. – Пенза, 2004. – 441 с.
- 3. Горелова Г. В.** Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально-экономических систем /

Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова, Л. А. Гинис. – Ростов н/Д : Изд-во Рост. ун-та, 2005. – 288 с.

**4. Гурьянова Л. С.** Моделирование сбалансированного социально-экономического развития регионов : монография / Л. С. Гурьянова – Бердянск : ФОР Ткачук А.В., 2013. – 406 с.

**5. Захарченко П. В.** Модели экономики курортно-рекреационных систем : монография / П. В. Захарченко. – Бердянск : Издатель Ткачук А. В., 2010. – 392 с.

**6. Кетова К. В.** Разработка методов исследования и оптимизация стратегии развития экономической системы региона : автореф. дис. ... д-ра физ.-мат. наук / К. В. Кетова. – Ижевск : Ижевский государственный технический университет, 2008. – 43 с.

**7. Лук'яненко І. Г.** Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти / І. Г. Лук'яненко. – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2004. – 541 с.

**8. Лычкина Н. Н.** Компьютерное моделирование социально-экономического развития регионов в системах поддержки принятия решений / Н. Н. Лычкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://simulation.su/uploads/files/default/lych-comp-sim.pdf>

**9.** Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. ; За ред. В. М. Гейця. – Х. : ВД «НЖЕК», 2006. – 240 с.

**10.** Неравномерность и цикличность динамики социально-экономического развития регионов: оценка, анализ,

прогнозирование : монография / Т. С. Клебанова, Н. А. Кизим, Л. С. Гурьянова и др. / Под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ФЛП Александрова К. М. ; ИД «ИНЖЭК», 2012. – 512 с.

**11. Нижегородцев Р.** Поляризация экономического пространства России и как ей противодействовать / Р. Нижегородцев // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 1. – С. 89 – 95.

**12.** Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем / Под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ФЛП Александрова К. М.; ИД «ИНЖЭК», 2011. – 280 с.

**13. Солодучин С. В.** Методи та моделі бюджетно-податкової політики управління економікою регіону : монографія / С. В. Солодучин, В. В. Хорошун. – Запоріжжя : ЗДІА, 2012. – 330 с.

**14. Чернов В. П.** Модели эндогенного роста и анализ экономической динамики российских регионов / В. П. Чернов, Ф. А. Ущев. – СПб. : Издательство Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2010. – 225 с.

**15. Barro R.** Convergence Across States and Regions / R. Barro, X. Sala-i-Martin / Brookings. Papers on Economic Activity, 1, April, 1991. – P. 107 – 182.

**16. Combes P.-P.** (2011). The Rise and Fall of Spatial Inequalities in France: A Longrun Perspective / P.-P. Combes, M. Laffourcade, J.-F. Thisse, J.-C. Toutain // Exploration in Economic History, No. 48. – P. 343 – 371 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.econ.kuleuven.be/VIVES/oude-site/presentaties/200902thissedp7017.pdf>

**17. Cuadrado-Roura J.** (2000). Convergence and Regional Mobility in the European Union / J. Cuadrado-Roura, T. Mancha-Navarro, R. Garrido-Yserte // 40th Congress of the European Regional Science. Barcelona, 2000. – P. 365 – 384.

**18. Lopez-Rodriguez J.** Regional Convergence in the European Union: Results from a Panel Data Model / J. Lopez-Rodriguez // Economics Bulletin. – 2008. – Vol. 18, № 2. – P. 1 – 7.

**19. Vasiliev, V. A.** Edgeworth's equilibrium in a model of inter-regional economic relations / V. A. Vasiliev, V. I. Suslov // Journal of Applied and Industrial Mathematics. – January 2011. – Volume 5, Issue 1. – Pp. 130 – 143.

## REFERENCES

Bakhtizin, A. R. *Agent-orientirovannye modeli ekonomiki* [Agent-oriented economic model]. Moscow: Ekonomika, 2008.

Bondarev, A. A. "Modelirovanie i upravlenie regionom kak sotsialnoy sistemoy: sotsiologicheskii analiz" [Modeling and management of the region as a social system: sociological analysis]. *Dis. ... d-ra sotsiol. nauk*: 22.00.08, 2004.

Barro, R., and Sala-i-Martin, X. "Convergence Across States and Regions". *Brookings. Papers on Economic Activity*, no. 1, April (1991): 107-182.

Chernov, V. P., and Ushchev, F. A. *Modeli endogenogo rosta i analiz ekonomicheskoy dinamiki rossiyskikh regionov* [Endogenous growth model and analysis of the economic dynamics of the Russian regions]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2010.

Combes, P.-P. "The Rise and Fall of Spatial Inequalities in France: A Longrun Perspective". <http://www.econ.kuleuven.be/VIVES/oude-site/presentaties/200902thissedp7017.pdf>

Cuadrado-Roura, J., Mancha-Navarro, T., and Garrido-Yserte, R. "Convergence and Regional Mobility in the European Union". 40th Congress of the European Regional Science. Barcelona, 2000. 365-384.

Gurianova, L. S. *Modelirovanie sbalansirovannogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia regionov* [Modeling balanced socio-economic development of regions]. Berdiansk: FOP Tkachuk A. V., 2013.

Gorelova, G. V., Zakharova, E. N., and Ginis, L. A. *Kognitivnyy analiz i modelirovanie ustoychivogo razvitiia sotsialno-ekonomi-*

*cheskikh sistem* [Cognitive analysis and modeling of sustainable socio-economic systems]. Rostov-na-Donu: Izd-vo Rost. un-ta, 2005.

Heiets, V. M. et al. *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Simulation economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Klebanova, T. S. et al. *Neravnomernost i tsiklichnost dinamiki sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia regionov: otsenka, analiz, prognozirovanie* [The uneven and cyclical dynamics of socio-economic development of regions: assessment, analysis, and forecasting]. Kharkiv: FLP Aleksandrova K. M. ; INZHEK, 2012.

Ketova, K. V. "Razrabotka metodov issledovaniia i optimizatsiia strategii razvitiia ekonomicheskoy sistemoy regiona" [Development of methods for the study and optimization of the economic development strategy of the region]. *Avtoref. diss. ... d-ra fiz.-mat. nauk*, 2008.

Lukianenko, I. H. *Systemne modeliuvannia pokaznykiv biudzhethnoy systemy Ukrainy: pryntsyipy ta instrumenty* [System simulation performance budget system of Ukraine: principles and tools]. Kyiv: Kyievo-Mohylianska akademiia, 2004.

Lychkina, N. N. "Kompiuternoe modelirovanie sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia regionov v sistemakh podderzhki priiniatiia resheniy" [Computer modeling of the socio-economic development of regions in decision support systems]. <http://simulation.su/uploads/files/default/lych-comp-sim.pdf>

Lopez-Rodriguez, J. "Regional Convergence in the European Union: Results from a Panel Data Model". *Economics Bulletin*, vol. 18, no. 2 (2008): 1-7.

Nizhegorodtsev, R. "Poliarizatsiia ekonomicheskogo prostranstva Rossii i kak ey protivodeystvovat" [The polarization of economic space of Russia and how to counteract it]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 1 (2003): 89-95.

Solodukhin, S. V., and Khoroshun, V. V. *Metody ta modeli biudzhethno-podatkovoi polityky upravlinnia ekonomikoii rehionu* [Methods and models of fiscal policy management of the economy of the region]. Zaporizhzhia: ZDIA, 2012.

*Sovremennye podkhody k modelirovaniu slozhnykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Modern approaches to the modeling of complex social and economic systems]. Kharkiv: FLP Aleksandrova K. M.; INZHEK, 2011.

Vasiliev, V. A., and Suslov, V. I. "Edgeworth's equilibrium in a model of inter-regional economic relations". *Journal of Applied and Industrial Mathematics*, vol. 5, no. 1 (2011): 130-143.

Zakharchenko, P. V. *Modeli ekonomiki kurortno-rekreatsionnykh sistem* [Economic model of resort and recreation systems]. Berdiansk: Izdatel Tkachuk A. V., 2010.

# МЕТОДИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРИ ПЛАНУВАННІ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 КОРШУНОВ Є. А.

УДК 332.146:330.44

## Коршунов Є. А. Методи економіко-математичного моделювання при плануванні витрат промислового підприємства

У сучасних кризових економічних умовах, в яких здійснюють свою діяльність більшість промислових підприємств України, пошук напрямів оптимізації їх діяльності є одним з найпріоритетніших завдань їх подальшого та стратегічного розвитку. На сьогодні склалася така ситуація, що топ-менеджмент промислових підприємств практично не приділяє належної уваги зменшенню рівня витрат підприємств, саме тому в роботі пропонується використання методів економіко-математичного моделювання при плануванні витрат. Одним з таких методів є лінійна апроксимація, яка дає можливість на основі отриманих фактичних даних про діяльність підприємств, а саме – динаміки витрат основного виду діяльності та динаміки обсягів реалізованої продукції побудувати моделі залежності «Витрати основного виду діяльності – Обсяг реалізації». Проведений аналіз побудованих моделей ще раз підтверджує коло проблем машинобудівних підприємств, від вирішення яких залежить їх подальший розвиток та ефективність їх діяльності. Особливе місце в цьому процесі займає планування, оскільки воно дає можливість на основі проаналізованих фактичних даних щодо діяльності промислових підприємств планувати витрати основного виду діяльності та подальший розвиток самих підприємств.

**Ключові слова:** планування, витрати, підприємство, модель, оптимізація.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 12.

**Коршунов Євген Анатолійович** – кандидат економічних наук, викладач кафедри контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 332.146:330.44

UDC 332.146:330.44

## Коршунов Е. А. Методы экономико-математического моделирования при планировании расходов промышленного предприятия

В современных кризисных экономических условиях, в которых осуществляют свою деятельность большинство промышленных предприятий Украины, поиск направленный оптимизации их деятельности является одной из приоритетных задач их дальнейшего и стратегического развития. На сегодня сложилась такая ситуация, что топ-менеджмент промышленных предприятий практически не уделяет должного внимания уменьшению уровня расходов предприятий, поэтому в работе предлагается использование методов экономико-математического моделирования при планировании расходов. Одним из таких методов является линейная аппроксимация, которая дает возможность на основе полученных фактических данных о деятельности предприятий, а именно – динамике расходов основного вида деятельности и динамике объемов реализованной продукции построить модели зависимости «Расходы основного вида деятельности – Объем реализации». Проведенный анализ построенных моделей еще раз подтверждает круг проблем машиностроительных предприятий, от решения которых зависит их дальнейшее развитие и эффективность их деятельности. Особое место в этом процессе занимает планирование, так как оно дает возможность на основе проанализированных фактических данных о деятельности промышленных предприятий спланировать расходы основного вида деятельности и дальнейшее развитие самих предприятий.

**Ключевые слова:** планирование, расходы, предприятие, модель, оптимизация.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Библ.:** 12.

**Коршунов Евгений Анатоліевич** – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

## Korshunov E. A. Methods of Economic-Mathematical Modeling in the Costs Planning of Industrial Enterprise

In the current economic crisis conditions, in which operate the most of industrial enterprises of Ukraine, the search for directions of optimization of their activities is one of the priorities of their further and strategic development. Today's situation is such that top management of the industrial enterprises does not pay due attention to reducing costs of enterprises, so the publication proposes to use methods of economic-mathematical modeling in the costs planning. One such method is the linear approximation, which gives the possibility, on the basis of the actual data on business activities, namely the dynamics of costs of the principal activity and dynamics of volumes of the marketed products, to build models of dependencies of «costs of the principal activity – volumes of sales». An analysis of the built models displays once again the circle of problems of machine-building enterprises, on solving which their further development and the efficiency of their activities depend. A special place in this process takes planning, because it gives the possibility, on the basis of the analyzed factual data on activities of industrial enterprises, to plan not only costs of the principal activity, but also further development of these enterprises.

**Key words:** planning, costs, enterprise, model, optimization.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 12.

**Korshunov Evhenii A.** – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Control and Audit, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

У сучасних кризових економічних умовах, в яких здійснюють свою діяльність більшість промислових підприємств України, питання пошуку напрямів оптимізації їх діяльності є одним із найпріоритетніших завдань їх подальшого та стратегічного розвитку. На сьогодні склалася така ситуація, що топ-менеджмент промислових підприємств практично не приділяє належної уваги зменшенню рівня витрат, саме тому в роботі розглядається використання методів економіко-математичного моделювання при плануванні витрат промислових підприємств.

Питанням планування витрат промислових підприємств із застосуванням методів економіко-математичного моделювання присвячені роботи як іноземних, так і вітчизняних учених, серед яких треба виділити: Р. Акоффа, Г. Бенвеністе, А. М. Богатирьова, М. І. Бухалкова, С. Л. Брю, Д. Д. Вачугова, А. І. Ільїна, В. І. Осипова, В. Хойера, Н. С. Андрющенко, Ю. М. Великого та інших [1; 2; 4 – 12].

Мета написання даної статті полягає в плануванні витрат промислових підприємств із застосуванням методів економіко-математичного моделювання.

**М**ашинобудування є однією з провідних галузей сучасної промисловості, у якій створюється найактивніша частка основних виробничих фондів – знаряддя праці, внаслідок чого машинобудівний комплекс надзвичайно інтенсивно впливає на впровадження досягнень науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці та інші чинники, що визначають ефективність виробництва в усіх без винятку інших галузях господарства. Машинобудівний комплекс відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази економічних відносин суб'єктів господарювання: асортимент продукції, яка випускається машинобудуванням, є надзвичайно великим, що не тільки обумовлює глибоку диференціацію його галузей, але і надає чималого впливу на розміщення виробництва окремих видів продукції. При цьому слід зазначити, що навіть при однорідному цільовому призначенні продукції, яка випускається машинобудівниками, між мірами, складом, технологічними процесами, формами суспільної організації виробництва на підприємствах можуть існувати дуже великі відмінності.

Проте, незважаючи на величезний потенціал розвитку галузі, підприємства машинобудування та металобробки найбільшою мірою постраждали від кризових явищ в економіці України.

У роботі автор розглядає планування як інструмент оптимізації витрат основного виду діяльності промислових підприємств.

Склад і кількість досліджуваних підприємств були об'єднані за принципом критичного обсягу продукції, що виробляється цими підприємствами, та динамікою витрат основного виду діяльності, яка щорічно збільшується [3]. У процесі реалізації підприємство отримує дохід (виручку) від основної діяльності, яка є важливим моментом у господарській діяльності підприємства.

Від надходження виручки залежить стійкість фінансового стану підприємства, стан його оборотних засобів, своєчасність розрахунків з бюджетом, банками, постачальниками. Тобто, іншими словами, від обсягу надходження виручки залежить рівень покриття витрат основного виду діяльності промислових підприємств.

Проведення аналізу доходів і витрат основного виду діяльності досліджуваних підприємств необхідне для визначення їх динаміки та структури, а також для порівняння доходів і витрат, з метою визначення кінцевого результату діяльності підприємства та ефективності їх діяльності.

Для того, щоб більш детально займатися плануванням витрат основного виду діяльності промислових підприємств, доцільно порівняти динаміку витрат основного виду їх діяльності з динамікою обсягів реалізованої продукції.

Підбиваючи підсумки аналізу динаміки витрат основної діяльності та динаміки обсягів реалізованої продукції досліджуваних підприємств протягом 2009 – 2012 рр. зробимо такі висновки:

- ✦ *по-перше*, динаміка витрат основної діяльності перевищує динаміку обсягів реалізованої продукції, тобто, зростання витрат перевищує зростання обсягів реалізованої продукції;

- ✦ *по-друге*, при скороченні обсягів діяльності зменшення обсягів реалізованої продукції перевищує зменшення витрат основної діяльності;
- ✦ *по-третє*, обсяг реалізованої продукції зменшується, а витрати основної діяльності збільшуються.

Саме тому для вирішення існуючих проблем при плануванні витрат автором рекомендується використовувати методи економіко-математичного моделювання. Одним з таких методів є лінійна апроксимація.

Зобразимо отримані результати математично в табл. 1. Умовні позначення для дослідження кореляційного зв'язку і побудови рівняння регресії  $Y = f(X)$ , де ендогенною (внутрішньою) змінною вважається обсяг реалізованої продукції  $Y$ , а змінні  $X_1 - X_5$  – екзогенними (зовнішніми) змінними.

Таблиця 1

Матеріальні витрати	$X_1$
Витрати на оплату праці	$X_2$
Відрахування на соціальні заходи	$X_3$
Амортизація	$X_4$
Інші операційні витрати	$X_5$
Обсяг реалізованої продукції	$Y$

Для характеристики кореляційного зв'язку між факторами використовувався коефіцієнт кореляції Пірсона:

$$r = \frac{\overline{x_i y} - \overline{x_i} \cdot \overline{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y}, i = \overline{1,5},$$

де  $\overline{x_i}$ ,  $\overline{y}$  – вибіркові середні відповідних змінних;  $\overline{x_i y}$  – середня добутку за вибірковими даними;  $\sigma_x$ ,  $\sigma_y$  – середні квадратичні відхилення відповідних змінних.

Для обчислення парних коефіцієнтів кореляції застосовувалася надбудова «Анализ данных» MS Excel, процедура «Корреляция».

При побудові рівняння регресії була прийнята лінійна апроксимація, тобто математична модель співвідношення «Витрати основного виду діяльності – Обсяг реалізації» мала вигляд:

$$Y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4 + b_5 x_5 + \varepsilon,$$

де  $b_0$  – вільний член рівняння;  $b_i$  – коефіцієнти регресії ( $i = \overline{1,5}$ );  $\varepsilon$  – похибки моделі.

Для побудови рівняння регресії застосовувалася надбудова «Анализ данных» MS Excel, процедура «Регресия».

Для ВАТ «Коннектор» рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:

$$\hat{y} = -7202,96 - 1,32x_1 + 1,76x_2 + 37,39x_5,$$

при цьому коефіцієнт детермінації наближається до одиниці:  $R^2 \approx 1$  (рис. 1).

Для ТОВ «ХЗПТУ» рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:

$$\hat{y} = 2365,02 + 1,28x_1 + 3,18x_2 - 5,39x_5,$$

при цьому коефіцієнт детермінації наближається до одиниці:  $R^2 \approx 1$  (рис. 2).

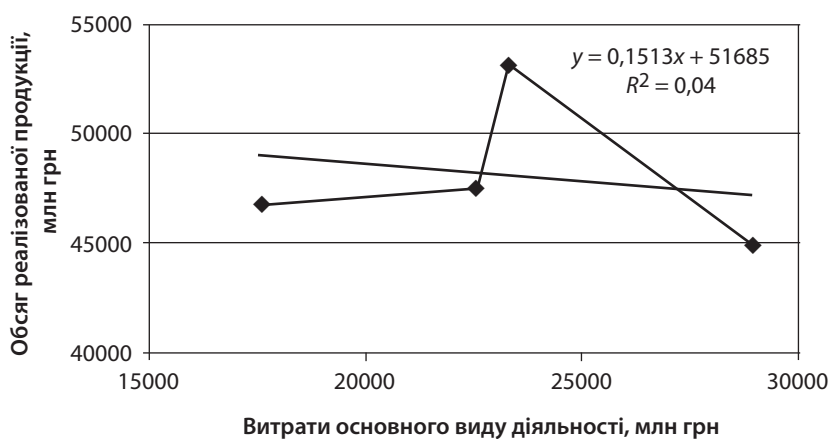
**ВАТ «Коннектор»**

**Вихідні данні кореляційно-регресійного аналізу**

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2009	46757,8	17559	11026,9	4060	2306,9	1542,2
2010	53236,9	23236,7	14201,1	5227,4	2494,6	1765,9
2011	47584	22531,3	15641,1	5751,5	2600	1522,1
2012	44925,9	28906,6	10639	3908,8	1842,5	1910,8

**Коефіцієнти парної кореляції**

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
Y	1					
X <sub>1</sub>	-0,2001	1				
X <sub>2</sub>	0,5709	-0,1217	1			
X <sub>3</sub>	0,5737	-0,1254	1,0000	1		
X <sub>4</sub>	0,6348	-0,6075	0,8563	0,8585	1	
X <sub>5</sub>	-0,0127	0,8482	-0,4282	-0,4300	-0,7327	1



**Рис. 1. Залежність обсягу реалізованої продукції від витрат основного виду діяльності на прикладі ВАТ «Коннектор»**

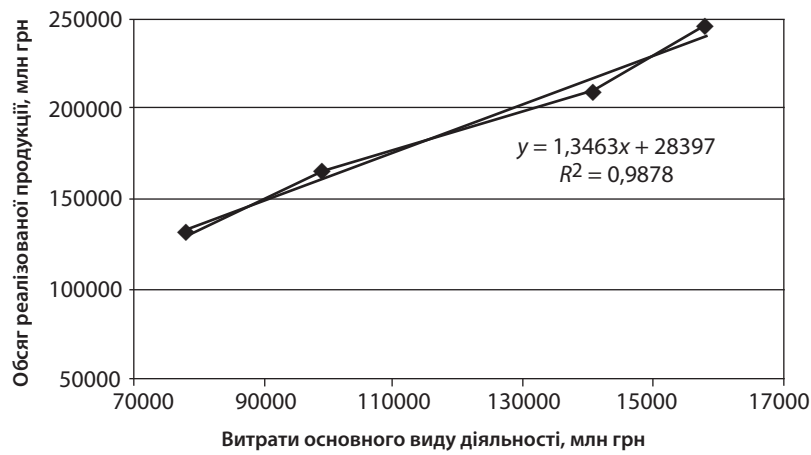
**ТОВ «ХЗПТУ»**

**Вихідні данні кореляційно-регресійного аналізу**

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2009	165674,2	99226,3	17379,9	6627,2	2092	3559,5
2010	210313,8	140584,4	20771,6	7907,2	2321,9	7115,8
2011	246020	158097,1	24436,3	9305,5	2422,1	6820
2012	132051,3	77804,1	23019,1	8782,3	3125	8023,5

**Коефіцієнти парної кореляції**

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
Y	1					
X <sub>1</sub>	0,9939	1				
X <sub>2</sub>	0,3497	0,3464	1			
X <sub>3</sub>	0,3431	0,3396	1,0000	1		
X <sub>4</sub>	-0,5144	-0,4988	0,6152	0,6203	1	
X <sub>5</sub>	0,0444	0,0981	0,8270	0,8275	0,7734	1



**Рис. 2. Залежність обсягу реалізованої продукції від витрат основного виду діяльності на прикладі ТОВ «ХЗПТУ»**

Для ВАТ «ХМЗ Світло шахтаря» рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:

$$\hat{y} = 66348,5 + 2,05x_1 + 2,62x_2 - 22,33x_5,$$

при цьому коефіцієнт детермінації наближається до одиниці:  $R^2 \approx 1$ .

Для ДП «ХАКБ» рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:

$$\hat{y} = 9620,35 - 0,20x_1 + 0,02x_2 + 3,47x_5,$$

при цьому коефіцієнт детермінації наближається до одиниці:  $R^2 \approx 1$ .

Якщо розглядати зв'язок між обсягом реалізованої продукції та витратами основної діяльності, то підприємства, які досліджувались, можна поділити на дві підгрупи. До першої належать підприємства, для яких вплив витрат основної діяльності на обсяг реалізованої продукції є позитивним, тобто обсяг продукції збільшується зі збільшенням витрат основної діяльності. До цієї групи належать: ТОВ «ХЗПТУ», ВАТ «ХМЗ Світло шахтаря». При цьому коефіцієнт детермінації для парної регресії достатньо високий, тобто  $R^2 \in (0,87 - 0,98)$ . Інші

підприємства мають або від'ємний зв'язок між обсягом реалізованої продукції та витратами основної діяльності, або він позитивний, але коефіцієнт детермінації наближається до нуля. Це підприємства ВАТ «Коннектор», ДП «ХАКБ». При цьому коефіцієнт детермінації для парної регресії належить проміжку  $R^2 \in (0,0001 - 0,19)$ , тобто кореляційна залежність між факторами є статистично незначущою.

Проведений аналіз ще раз підтверджує коло проблем машинобудівних підприємств, від вирішення проблеми яких залежить подальший розвиток цих підприємств, та ефективність їх діяльності. Особливе місце в цьому процесі займає планування, оскільки воно дає можливість на основі проаналізованих фактичних даних щодо діяльності промислових підприємств спланувати витрати основного виду діяльності та подальший розвиток самих підприємств.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, проведений автором аналіз діяльності вітчизняних підприємств машинобудівної галузі промисловості дозволяє зробити такі висновки. *По-перше,*

#### ВАТ «ХМЗ Світло шахтаря»

##### Вихідні данні кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2009	235487	125712	39589	14326	13078	8597
2010	271888,6	146728,9	46583,9	17766,3	13342,5	9714,5
2011	307841	207895	54963	20347	14315	14697
2012	195427	112547	48751	18642	14879	10258

##### Коефіцієнти парної кореляції

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
Y	1					
X <sub>1</sub>	0,9318	1				
X <sub>2</sub>	0,4993	0,7225	1			
X <sub>3</sub>	0,4127	0,6241	0,9867	1		
X <sub>4</sub>	-0,2445	0,0863	0,7092	0,7448	1	
X <sub>5</sub>	0,6785	0,8941	0,9191	0,8431	0,5190	1



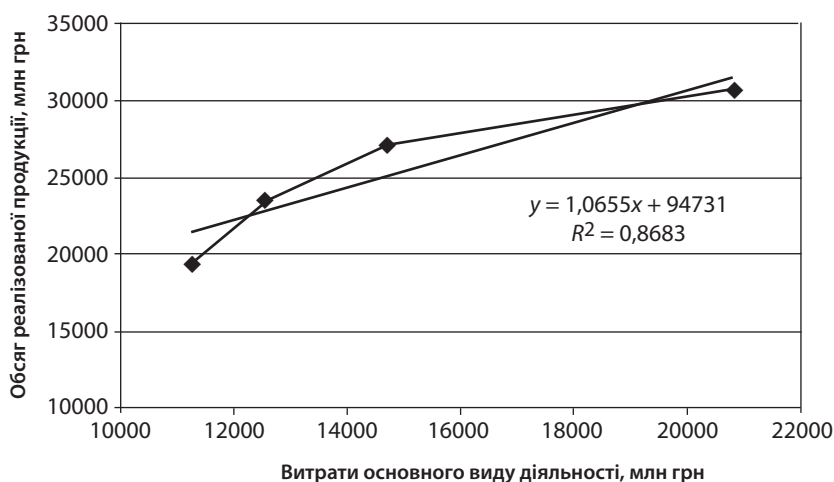


Рис. 3. Залежність обсягу реалізованої продукції від витрат основного виду діяльності на прикладі ВАТ «ХМЗ Світло шахтаря»

ДП «ХАКБ»

Вихідні данні кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2009	9173,8	5717,4	2914,8	1018,4	58,3	181,9
2010	12574	2914,7	7086,8	2622,1	195,8	977,9
2011	11009,2	3320,9	4954,7	1862	154,9	562,2
2012	24580,9	4432	12054,6	4460,4	369,3	4498,1

Коефіцієнти парної кореляції

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
Y	1					
X <sub>1</sub>	-0,0102	1				
X <sub>2</sub>	0,9692	-0,2327	1			
X <sub>3</sub>	0,9659	-0,2518	0,9997	1		
X <sub>4</sub>	0,9652	-0,2713	0,9943	0,9961	1	
X <sub>5</sub>	0,9993	0,0285	0,9597	0,9557	0,9543	1

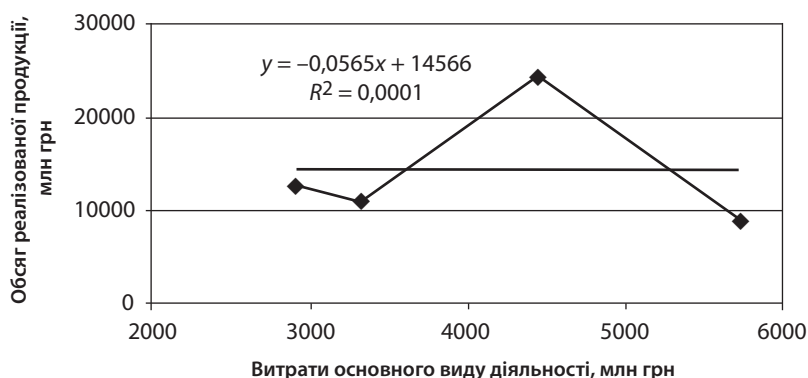


Рис. 4. Залежність обсягу реалізованої продукції від витрат основної діяльності на прикладі ДП «ХАКБ»

кризові явища, що стали побічними наслідками процесів ринкового реформування економіки України та глобальної економічної кризи, негативно відбилися на діяльності підприємств, продукція яких є результатом складних виробничих процесів та містить велику частку доданої вартості. Найбільш масштабно кризові явища вплинули

на розвиток підприємств обробної промисловості, особливо – галузі машинобудування.

По-друге, для досить великої групи підприємств притаманною є ситуація нестійкого перебування навколо критичного обсягу виробництва, яка триває значний період часу. Будь-які (навіть локальні) зміни ринкової

кон'юнктури можуть швидко погіршити фінансово-економічний стан зазначених підприємств, призвести до виникнення значних збитків.

*По-третє*, підприємства галузі машинобудування та металообробки, на яких мають створюватися максимальні обсяги доданої вартості, найбільш гостро сприйняли кризові явища, що супроводжували процеси ринкової трансформації економіки України та глобальної економічної кризи. Основними факторами, які сприяли поглибленню негативних тенденцій у розвитку підприємств галузі, стали такі: скорочення платоспроможного попиту споживачів; інвестиційна криза; нераціональна система оподаткування, відсутність зваженої промислової політики держави; зростання конкуренції з боку закордонних виробників; низький рівень організації зовнішніх господарських зв'язків; розрив між розвитком науки, техніки і впровадженням їхніх досягнень у виробництво.

*По-четверте*, належним чином не здійснюється планування діяльності цих підприємств. Відсутність подальшого бачення перспектив розвитку підприємства призводить до зростання невизначеності та ризику при прийнятті більш-менш довгострокових управлінських рішень.

Зазначені обставини вказують на досить низький рівень управління процесами розвитку вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу, оскільки в цьому процесі у багатьох випадках майже відсутніми є свідомість вибору найбільш оптимальних шляхів забезпечення ринкової успішності, передбачення релевантних перетворень умов господарювання, визначення закономірностей змін економічних показників та явищ. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Андрющенко Н. С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н. С. Андрющенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5 (71). – С. 3.
2. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства : монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
3. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджено наказом МФУ від 19.01.2000 р. № 27/4248 (зі змінами і доповненнями) // Нова бухгалтерія. – 2006. – № 4. – С. 136 – 140.
4. Горемыкин В. А. Планирование на предприятии : учебное пособие / В. А. Горемыкин. – М. : Филинь, 2004. – 520 с.
5. Економічна енциклопедія. Т 1 / За ред. С. В. Мочерного. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
6. Давидович І. Є. Управління витратами : навч. посіб. / І. Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 258 с.
7. Журлов А. М. Організація і методика економічного аналізу / А. М. Журлов, Я. П. Квач, Л. М. Катаєва, Г. В. Кошельок, С. Д. Чернишова. – О. : Фенікс, 2009. – 318 с.
8. Зборовська О. М. Процесно-орієнтоване управління витратами машинобудівного підприємства : монографія / О. М. Зборовська. – М. : ПДТУ, 2012. – С. 96 – 114.
9. Кузьмін О. Є. Управління ризиками в інноваційній діяльності / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, Н. І. Подольчак. – Львів : Вид. НУ-ЛП, 2009. – 176 с.
10. Прохорова В. В. Контролінг в управлінні витратами підприємств : монографія / В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Харків : УкрДАЗТ, 2010. – 256 с.

11. Партин Г. О. Системно-орієнтоване управління витратами промислового підприємства : монографія / Г. О. Партин, А. І. Ясінська. – Л. : ЗУКЦ, ПП НВФ – Барп, 2011. – 200 с.

12. Українська Л. О. Розробка методики планування постачальників промислового підприємства / Л. О. Українська, Є. А. Коршунов // Проблеми економіки. – Харків, 2013. – № 2. – С. 145 – 153.

#### REFERENCES

- Andriushchenko, N. S. "Sut i znachennia vytrat: istorychny aspekt" [The essence and significance of costs: a historical perspective]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (71) (2007): 3-.
- Davydovych, I. Ye. *Upravlinnia vytratamy* [Managing costs]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.
- Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2001.
- Goremykin, V. A. *Planirovaniye na predpriyatii* [Planning for the enterprise]. Moscow: Filin, 2004.
- Kuzmin, O. Ye., Podolchak, N. Yu., and Podolchak, N. I. *Upravlinnia ryzykamy v innovatsiinii diialnosti* [Risk Management in innovation]. Lviv: Vyd-vo NULP, 2009.
- Prokhorova, V. V., and Sablina, N. V. *Kontrolinh v upravlinni vytratamy pidpriemstv* [Controlling in management costs]. Kharkiv: UkrDAZT, 2010.
- Partyn, H. O., and Yasinska, A. I. *Systemno-orientovane upravlinnia vytratamy promysloвого pidpriemstva* [System-oriented management of industrial enterprise costs]. Lviv: ZUKTs; PP NVF – Barp, 2011.
- Ukrainska, L. O., and Korshunov, Ye. A. "Rozrobka metodyky planuvannia postachalnykyv promysloвого pidpriemstva" [Development planning methodology suppliers of industrial enterprises]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2013): 145-153.
- "Vytraty: Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16, zatverdzheno nakazom MFU vid 19.01.2000 r. № 27/4248 (zi zmi-namy i dopovnenniamy)" [Consumption Policy (Standard) 16, approved by the MOF on 01/19/2000 p. № 27/4248 (as amended and supplemented)]. *Nova bukhhalteriia*, no. 4 (2006): 136-140.
- Velykyi, Yu. M., Prokhorova, V. V., and Sablina, N. V. *Upravlinnia vytratamy pidpriemstva* [Cost management company]. Kharkiv: INZhEK, 2009.
- Zhurlov, A. M. et al. *Orhanizatsiia i metodyka ekonomichno-ho analizu* [The organization and methods of economic analysis]. Odesa: Feniks, 2009.
- Zborovska, O. M. *Protsesno-orientovane upravlinnia vytratamy mashynobudivnogo pidpriemstva* [Process-oriented cost management engineering company]. Moscow: PDTU, 2012.

## МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ УНІКАЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

© 2015 БАКУРОВА А. В., ДІДЕНКО А. В., ПОПОВА О. Ю.

УДК 330.46:379.8

### Бакурова А. В., Діденко А. В., Попова О. Ю. Метод оцінювання унікальності туристичного продукту

Типовість туристичних продуктів і, як наслідок, висока конкуренція на ринку туристичних послуг змушують фірми формувати унікальні продукти для збільшення попиту. Метою роботи є розробка методу оцінювання унікальності туристичного продукту, що створюється на основі базового туристичного об'єкта. У статті запропоновано метод оцінювання унікальності туристичного продукту на основі двох факторів: унікальність базового туристичного об'єкта за територіальною ознакою та важливість унікальності туристичного об'єкта для виду туризму. Визначено рівні ієрархії ступеня унікальності базового туристичного об'єкта за територіальною ознакою. Дістала подальшого розвитку гравітаційна модель, що враховує чинник психологічної інерції людей під час вибору подорожей за рахунок оцінювання унікальності туристичного продукту. Обґрунтовано унікальність туроб'єктів: о. Хортиця, Кам'яна могила, Дерев'яні церкви Карпатського регіону.

**Ключові слова:** туризм, туристичний кластер, туристичні послуги, унікальність турпродукту, стимулювання, гравітаційна модель.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 10.

**Бакурова Анна Володимирівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри системного аналізу та обчислювальної математики, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

**E-mail:** abaka11@yandex.ru

**Діденко Анастасія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики та статистики, Класичний приватний університет (вул. Жуковського, 70 Б, Запоріжжя, 69002, Україна)

**E-mail:** naya@i.ua

УДК 330.46:379.8

### Бакурова А. В., Діденко А. В., Попова Е. Ю. Метод оценивания уникальности туристического продукта

Типичность туристических продуктов и, как следствие, высокая конкуренция на рынке туристических услуг заставляют фирмы формировать уникальные продукты для увеличения спроса. Целью работы является разработка метода оценки уникальности туристического продукта, который создается на основе базового туристического объекта. В статье предложен метод оценки уникальности туристического продукта на основе двух факторов: уникальность базового туристического объекта по территориальному признаку и важность уникальности туристического объекта для вида туризма. Определены уровни иерархии степени уникальности базового туристического объекта по территориальному признаку. Получила дальнейшего развития гравитационная модель, учитывающая фактор психологической инерции людей при выборе путешествий за счет оценки уникальности туристического продукта. Обоснована уникальность туробъектов о. Хортица, Каменная могила, деревянные церкви Карпатского региона.

**Ключевые слова:** туризм, туристический кластер, туристические услуги, уникальность турпродукта, стимулирование, гравитационная модель.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Формул.:** 5. **Библ.:** 10.

**Бакурова Анна Владимировна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры системного анализа и вычислительной математики, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковського, 64, Запорожье, 69063, Украина)

**E-mail:** abaka11@yandex.ru

**Діденко Анастасія Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики и статистики, Классический приватный университет (ул. Жуковського, 70 Б, Запорожье, 69002, Украина)

**E-mail:** naya@i.ua

**Попова Елена Юрьевна** – аспирантка, Классический приватный университет (ул. Жуковського, 70 Б, Запорожье, 69002, Украина)

**E-mail:** helavin@gmail.com

UDC 330.46:379.8

### Bakurova A. V., Didenko A. V., Popova E. U. Method for Evaluation of Uniqueness of a Tourism Product

Typicality of tourism products and, as result, high competition at the market of tourist services is forcing firms to develop unique products to increase demand. Aim of the publication is to develop a method for evaluating the uniqueness of tourism product, which is created on the basis of the locating tourist object. The article suggests a method for evaluating the uniqueness of a tourism product on the basis of two factors: uniqueness of the locating tourist object on territorial grounds and the importance of uniqueness of the tourist object for the type of tourism. The levels of hierarchy as to degree of uniqueness of the locating tourist object on territorial grounds have been determined. Development of the inertia model, which considers the psychological inertia factor of people choosing a travel, has been taken further through evaluation of the uniqueness of a tourism product. Uniqueness of the tourist objects of the Khortitsia island, the Kamyana Mohyla, and the wooden churches in the Carpathian region has been substantiated.

**Key words:** tourism, tourism cluster, travel services, uniqueness of a tourism product, promotion, inertia model.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 10.

**Bakurova Anna V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of System Analysis and Computational Mathematics, Zaporizhzhya National Technical University (vul. Zhukovskogo, 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

**E-mail:** abaka11@yandex.ru

**Didenko Anastasiia V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Statistics, Classic Private University (vul. Zhukovskogo, 70 B, Zaporizhzhya, 69002, Ukraine)

**E-mail:** naya@i.ua

**Popova Elena U.** – Postgraduate Student, Classic Private University (vul. Zhukovskogo, 70 B, Zaporizhzhya, 69002, Ukraine)

**E-mail:** helavin@gmail.com

Сучасна економіка – це економіка вражень, де головною складовою товару чи послуги виступає враження від володіння чи отримання. Особливо така складова проявляється в туризмі, адже туристи – це колекціонери відчуттів та вражень. Для туристів, які багато подорожують, із часом відомі місця відпочинку

втрачають новизну, тому такі туристи шукають нові унікальні місця та туристичні послуги. А отже, туристичні фірми для залучення туристів повинні створювати особливий та цікавий продукт. Характерною рисою туризму сьогодні є перехід від простого спостереження за туристичним об'єктом до залучення туриста у культурне

середовище чи співучасті у створенні унікальних речей. Дефіцит часу туриста створює проблему ефективності витраченого часу на споживання туристичного продукту та необхідності комплексної організації подорожей.

У 2014 р. відбулося зменшення кількості іноземних громадян, які відвідали Україну в порівнянні з 2013 р. у два рази, у тому числі громадян, метою яких є туризм, у 3 рази [5]. В'їзний туризм в Україні сьогодні має значні проблеми, пов'язані із залученням іноземних туристів внаслідок війни на Сході, нестабільної політичної ситуації. Тому для таких фірм постають питання щодо формування унікальних туристичних продуктів для збільшення внутрішнього попиту на туризм і в майбутньому – виходу на міжнародні ринки. Отже, необхідність оптимізації витрат для створення турпродукту, формування унікальних продуктів та обмеженість часу туриста обумовлюють необхідність створення кластерів.

Дослідженню проблем та діяльності туристичних кластерів присвячено роботи багатьох науковців. Зокрема, у роботі Гоблик-Маркович Н. [1] запропоновано здійснювати оцінювання кон'юнктури регіонального ринку туристичних послуг на основі механізму обчислення інтегрального індексу попиту та інтегрального індексу пропозиції туристичних послуг. У роботах Бойко М., Михайліченко Г. [4] розглянуто основи формування туристичних кластерів, оцінювання економічної ефективності діяльності туристичного кластера, запропоновано модель туристичного кластера, побудованого на інноваційній основі.

При створенні нового турпродукту підприємства проводять його оцінювання для визначення майбутнього попиту на нього. При такій оцінці важливе значення має оцінювання унікальності туристичного об'єкта, що складає основу формування нового турпродукту. Гіпотезами дослідження є такі твердження: для стимулювання попиту необхідно створювати туристичні продукти з якомога більшим ступенем унікальності; при формуванні кластера можливість підвищення ступеню унікальності окремих туроб'єктів зростає. Тому метою роботи є розробка методу оцінювання унікальності турпродукту, що створюється на основі базового туроб'єкта.

Проаналізуємо динаміку туристичних потоків, що наведена на рис. 1. Впродовж 2004–2008 рр. відбувалося зростання туристичного потоку, але наслідком кризи 2009 р. стало зменшення кількості туристів у 2009–2011 рр. У ці роки суттєве скорочення кількості туристів відбувається внаслідок загального зниження рівня платоспроможності населення та відповідного зростання частки самодіяльного туризму. Зростання потоку туристів у 2012–2013 рр. можливо пояснити проведенням Чемпіонату Європи з футболу у 2012 р. та поліпшенням економічного становища. На даний час перед туристичною галуззю постала проблема пошуку методів збільшення туристичного потоку до регіону, що вимагає рішучих та інноваційних рішень з боку суб'єктів туристичної діяльності, які діють на місцевому рівні.

Для прийняття таких інноваційних рішень у нагоді може стати пошук унікального турпродукту. Туристичний продукт є сукупністю туристичних послуг, до складу якого входять послуги з перевезення, розміщення, організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг тощо. Основою кожного турпродукту є базовий об'єкт, що може бути використаний у туризмі. Будемо вирізняти туристичні продукти, основа яких має природне походження, та створені людиною (антропогенне походження), що замінюють природне середовище (аквапарки, лижні траси). Штучно створена унікальність є ефективним маркетинговим засобом привернути увагу до відповідного туристичного продукту.

Припускаємо, що кожен туристичний продукт має свою унікальність. Навіть схожі за своїм змістом туристичні екскурсії чи готелі мають різний обслуговуючий персонал, місця, транспорт, що формує інші відтінки загального враження від туристичного продукту. Унікальність туристичного об'єкта збільшує туристичну привабливість місцевості.

Визначення унікальності в туризмі зустрічаємо в роботі Явкіна В. [6], де зазначається, що «унікальність – ступінь зустрічаності або неповторності природно-рекреаційних об'єктів і явищ. Ступінь унікальності рекреаційної території визначається добутком мінімаль-

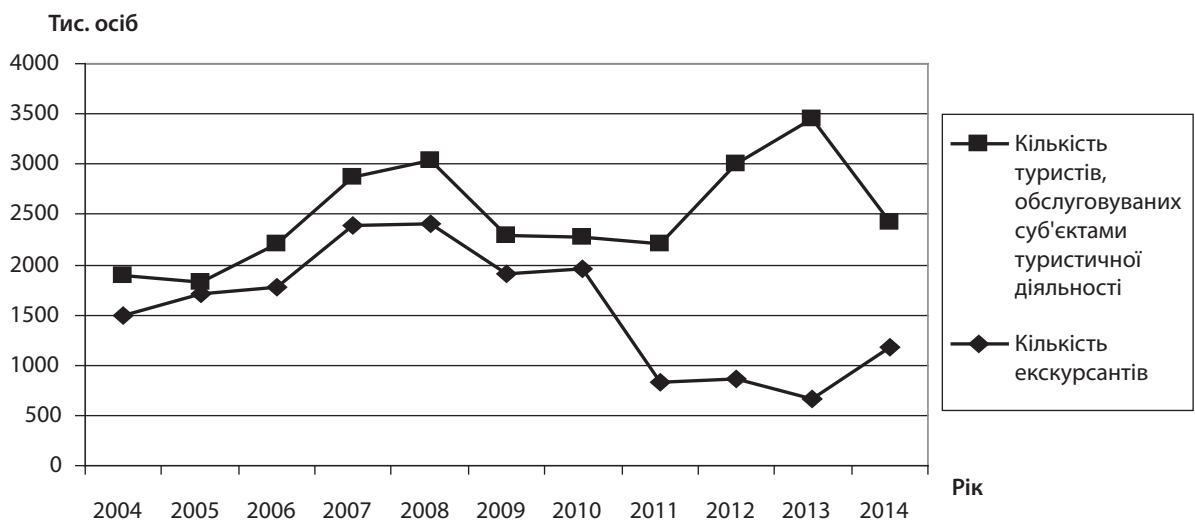


Рис. 1. Динаміка туристичних потоків України, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності, у 2004–2014 рр.  
Джерело: за даними [5].

них імовірностей зустрічаваності в її межах нехарактерних природних і культурно-історичних елементів». Але при такому трактуванні унікальностей отримуємо, що ступінь унікальності рекреаційної території буде меншим за унікальність кожного з нехарактерних природних і культурно-історичних елементів, які її складають.

**П**оняття унікальності туроб'єкта є дуже близьким до поняття його цінності для формування турпродукту. На міжнародному рівні об'єкти, що представляють культурну та природну цінності для всього людства, включають до списку Світової спадщини ЮНЕСКО. Щоб потрапити до цього списку, кожен об'єкт має відповідати хоча б одному з 10 оціночних критеріїв [8]:

1) *критерії культурної цінності*: (i) – об'єкт є шедевром людського творчого генія; (ii) – об'єкт свідчить про значний взаємовплив людських цінностей у даний період часу або в певному культурному просторі, в архітектурі або в технологіях, у монументальному мистецтві, у плануванні міст або створенні ландшафтів; (iii) – об'єкт є унікальним або принаймні винятковим для культурної традиції або цивілізації, яка існує досі або вже зникла; (iv) – об'єкт є видатним прикладом конструкції, архітектурного або технологічного ансамблю або ландшафту, що ілюструє значущий період людської історії; (v) – об'єкт є видатним прикладом людської традиційної споруди, з традиційним використанням землі або моря, будучи зразком культури (або культур) або людської взаємодії з навколишнім середовищем, особливо, якщо вона стає вразливою через сильний вплив незворотних змін; (vi) – об'єкт безпосередньо або матеріально пов'язаний з подіями або існуючими традиціями, з ідеями, віруваннями, з художніми або літературними творами і має виняткову світову важливість. (Цей критерій переважно використовується разом з яким-небудь ще критерієм або критеріями);

2) *критерії природної цінності*: (vii) – об'єкт є природним феноменом або простором виняткової природної краси і естетичної важливості; (viii) – об'єкт є видатним зразком головних етапів історії Землі, зокрема, пам'ятником минулого, символом геологічних процесів, що відбуваються, розвитку рельєфу або символом геоморфічних або фізикогеографічних особливостей; (ix) – об'єкт є видатним зразком екологічних або біологічних процесів, що відбуваються, в еволюції та розвитку земних, прісноводних, берегових і морських екосистем і рослинних і тваринних співтовариств; (x) – об'єкт включає найважливіше або найзначніше природне місце існування для збереження в ній біологічного різноманіття, зокрема, зникаючих видів виняткової світової цінності з погляду науки і охорони.

З об'єктів, які розташовані на території України, до списку Світової спадщини ЮНЕСКО входить 7 (з них: 6 є об'єктами культурного й один – природного типу).

Унікальність та цінність цих об'єктів не викликають сумнівів.

Далі пропонуємо метод оцінювання унікальності нового туристичного продукту, що побудований за двома факторами (рис. 2): оцінка унікальності базового туроб'єкта за територіальним розташуванням та оцінка важливості врахування унікальності туроб'єкта для певного виду туризму.

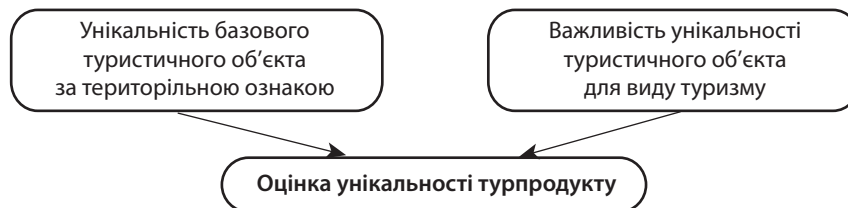


Рис. 2. Фактори оцінки унікальності турпродукту

Джерело: авторська розробка.

Для формалізації оцінки унікальності скористаємось методами нечіткої математики [3].

Введемо універсальну множину базових туристичних об'єктів  $X = \{x_j\}$ , де  $x_j$  –  $j$ -й туроб'єкт,  $j = 1, n$ .

Нехай на цьому універсумі визначається лінгвістична змінна  $R$ , що відповідає ступеню унікальності туристичного продукту.

Згідно з уведеним визначенням унікальності (див. рис. 2) лінгвістична змінна визначається перетином двох інших лінгвістичних змінних:

$$R = A \cap B, \quad (1)$$

де  $A$  – лінгвістична змінна, що визначає ступінь унікальності базового туроб'єкта за територіальною ознакою;  $B$  – лінгвістична змінна, що позначає важливість унікальності туроб'єкта для виду туризму.

**З**упинимось більш детально на лінгвістичній змінній  $A$ , що визначає ступінь унікальності базового туроб'єкта за його географічним розташуванням (масштаб унікальності об'єкта). Визначимо такі рівні ієрархії ступеня унікальності базового туроб'єкта за територіальною ознакою:

- ✦ *районний*, тобто такий об'єкт є єдиним на весь район, але подібний може існувати в інших районах;
- ✦ *регіональний*, тобто такий об'єкт є єдиним на весь регіон, але подібний може існувати в інших регіонах;
- ✦ *державний*, тобто такий об'єкт є єдиним на всю державу, але подібний може існувати в інших державах;
- ✦ *континентальний*, тобто такий об'єкт є єдиним на весь континент, але подібний може існувати на інших континентах;
- ✦ *світовий*, тобто такий об'єкт є єдиним на весь світ.

Нехай  $A_i$  – терм лінгвістичної змінної  $A$ , що позначає унікальність туристичного об'єкта за  $i$ -м рівнем ієрархії ступеня унікальності,  $i = 1, 5$ .

Усі терми представлені відповідними нечіткими множинами. На кожному рівні ієрархії для відповідної

терму нечіткої множини визначається її функція приналежності, що наведена в *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Функції приналежності для термів лінгвістичної змінної *A*, що визначає ступінь унікальності базового туроб'єкта за територіальною ознакою**

Рівень ієрархії унікальності туроб'єкта	Терм, що визначає унікальність туристичного об'єкта відповідного рівня	Значення функції приналежності нечіткої множини терму
Світового	$A_1$	$\mu_{A_1}(x) \in [0,5; 1]$
Континентального	$A_2$	$\mu_{A_2}(x) \in [0,25; 0,5]$
Державного	$A_3$	$\mu_{A_3}(x) \in [0,12; 0,25]$
Регіонального	$A_4$	$\mu_{A_4}(x) \in [0,06; 0,12]$
Районного	$A_5$	$\mu_{A_5}(x) \in [0; 0,06]$

**Джерело:** авторська розробка.

Аналогічно до лінгвістичної змінної *A* визначаються терми та їх функції приналежності лінгвістичної змінної *R*, що характеризує ступінь унікальності туристичного продукту, а саме – нечіткі множини  $R_i, i = 1, 5$ .

Іншим фактором у формулі (1) є лінгвістична змінна *B*, що позначає важливість унікальності туроб'єкта з урахуванням виду туризму. Нехай *B* – лінгвістична змінна, яка визначає важливість унікальності туристичного об'єкта для певного виду туризму. Вона має такі терми  $B_s$ , які визначають важливість фактора унікальності залежно від мети подорожі:  $B_1 =$  «має вирішальне значення»,  $B_2 =$  «значна»,  $B_3 =$  «є замітники»,  $B_4 =$  «має несуттєве значення».

Залежно від мети формування туристичного продукту (переліку видів туризму, для яких формується турпродукт [2]) визначається необхідний за ступенем унікальності базовий туроб'єкт (*табл. 2*).

Потім, на основі формули (1), визначають ступінь унікальності турпродукту як відповідне значення функцій приналежності термів лінгвістичної змінної *R*:

$$\mu_{R_j}(x) = \min\{\mu_{A_i}(x); \mu_{B_s}(x)\}. \quad (2)$$

Значенню 0 відповідає типовий турпродукт, а значення 1 вказує на унікальність турпродукту світового масштабу. Еталонами унікальних туроб'єктів будемо вважати ті, що віднесені до списку Світової спадщини ЮНЕСКО.

Не виключені ситуації, коли на одному рівні існують два об'єкти, подібних до яких немає на вищому рівні. У такому разі для збільшення ступеня унікальності необхідним є створення кластера. При цьому визначальним для формування єдиного туристичного продукту є чинник відстані між туроб'єктами. Так, кластери доцільніше формувати для об'єктів районного або регіонального рівня.

Наприклад, для окремого туроб'єкта дерев'яної церкви Різдва Пресвятої Богородиці в селі Нижній Вербіж ступінь унікальності дорівнює 0,06. Ця церква є унікальним об'єктом районного рівня, тому що подібні церкви існують на вищих рівнях ієрархії: регіон, держава, континент. Але вона входить до 16 церков, що разом складають об'єкт списку Світової спадщини – Дерев'яні церкви Карпатського регіону Польщі та України, за двома критеріями: (iii) та (iv). Такий комплексний туроб'єкт має вже ступінь унікальності 1.

Унікальність породжує різноманітність, на відміну від типовості, яка утворює одноманітність та втрату відчуття новизни. Об'єднання туристичних об'єктів у туристичний кластер з утворенням нового унікального турпродукту формує підґрунтя для збільшення туристичного потоку.

Далі в *табл. 3* проведемо порівняння оцінок унікальності турпродуктів, які сформовані на основі таких туроб'єктів: Кам'яна могила (Україна), о. Хортиця (Україна), Стоунхендж (Велика Британія).

Ступінь унікальності має важливе значення для кількісного визначення радіуса гравітаційної моделі попиту на турпродукт.

Р. Вольф запропонував гравітаційну модель, яка враховує чинник психологічної інерції людей під час вибору подорожей [10]:

$$V_{ij} = K \frac{P_i^p C_j^c}{D_{ij}^d} D_{ij}^{\left[ \ln \frac{D_{ij}}{m} n \right]}, \quad (3)$$

**Таблиця 2**

**Оцінка важливості унікальності туроб'єкту в залежності від мети туризму**

Терми, що відповідають важливості фактора унікальності	Значення функції приналежності	Вид туризму
$B_1 =$ «має вирішальне значення»	$\mu_{B_1}(x) \in [0,75; 1]$	Експериментальний туризм; релігійний туризм; етнічний туризм
$B_2 =$ «значна»	$\mu_{B_2}(x) \in [0,50; 0,75]$	Сільський, зелений туризм; екологічний туризм; агротуризм; екстремальний туризм
$B_3 =$ «є замітники»	$\mu_{B_3}(x) \in [0,25; 0,50]$	Рекреаційний туризм; пригодницький туризм; розважальний туризм
$B_4 =$ «має несуттєве значення»	$\mu_{B_4}(x) \in [0,00; 0,25]$	Діловий туризм; спортивний туризм; соціальний туризм; навчальний туризм; ностальгійний туризм

**Джерело:** авторська розробка.

Оцінка унікальності туроб'єктів

Критерій порівняння	Кам'яна могила (Україна)	о. Хортиця (Україна)	Стоунхендж (Велика Британія)
Наявність у переліку об'єктів Світової спадщини ЮНЕСКО	Номінант за двома критеріями: (iii), (vi) [7]	Кандидат в номінанти	Входить до переліку за трьома критеріями: (i), (ii), (iii)
Унікальність базового туристичного об'єкта за територіальною ознакою	Унікальний туристичний об'єкт державного рівня	Унікальний туристичний об'єкт державного рівня	Унікальний туристичний об'єкт міжнародного рівня
Важливість унікальності туроб'єкта для екскурсійного туризму	Має вирішальне значення	Має вирішальне значення	Має вирішальне значення
Ступінь унікальності	0,9	0,8	1,0

Джерело: авторська розробка.

де  $K, n, c, d$  – константи;

$V_{ij}$  – кількість рекреантів з  $i$ -того населеного пункту, які відвідали  $j$ -ту рекреаційну зону;

$P_i$  – чисельність  $i$ -того населеного пункту;

$C_j$  – місткість  $j$ -тої рекреаційної зони;

$D_{ij}$  – відстань між  $i$ -тим населеним пунктом та  $j$ -тою рекреаційною зоною.

П. Вількінсон проводив дослідження застосування моделі (1) для невеликих відстаней  $D_{ij}$  (0,1 – 2 милі) і отримав такі параметри моделі:  $K = 0,00111$ ;  $p = 1$ ;  $c = 1$ ;

$d = 3,8$ ;  $m = 1,25$ ;  $n = 2$  [9]. При  $D_{ij} < m$  величина  $\ln \frac{D_{ij}}{m}$

є від'ємною. Це підсилює негативний вплив відстані на попит. При  $D_{ij} > m$  логарифм є додатний, що робить вплив чинника відстані більш слабким.

Інерція тут залежить у першу чергу від величини  $m$  – параметра психологічної інерції.

**М**одифікуємо модель, враховуючи унікальність турпродукту. Унікальність стимулює необхідність задоволення цікавості, тобто долає психологічну інерцію. Передбачається, що зростання унікальності зменшує інерцію через підвищення зацікавленості, а отже, стимулює попит на турпродукт. Будемо вважати, що ступінь унікальності об'єкта  $\mu_R(x)$  є величиною, оберненою до параметра інерції  $m$ :

$$m = \frac{1}{\mu_R(x)}. \quad (4)$$

Комбінуючи формули (3), (4) та враховуючи значення параметрів, отримані П. Вількінсоном, отримаємо гравітаційну модель туристичного потоку з урахуванням оцінки унікальності туроб'єкта:

$$V_{ij} = 0,00111 \frac{P_i C_j}{D_{ij}^{3,8}} D_{ij}^{[\ln 2 D_{ij} \mu_R(x_j)]}, \quad (5)$$

де  $V_{ij}$  – кількість рекреантів з  $i$ -того населеного пункту, які відвідали  $j$ -тий туристичний об'єкт;

$P_i$  – кількість населення  $i$ -того населеного пункту;

$C_j$  – місткість  $j$ -того туристичного об'єкта (або навколо);

$D_{ij}$  – відстань між  $i$ -тим населеним пунктом та  $j$ -тим туристичним об'єктом;

$\mu_{R_j}(x)$  – ступінь унікальності  $j$ -того туристичного об'єкта.

Використовуючи формулу (5), розрахуємо туристичний потік для міста з кількістю населення 800 000 осіб (приблизна кількість мешканців м. Запоріжжя), місткістю туристичного об'єкта в 1000 осіб (наприклад, о. Хортиця) в межах території даного міста (умова використання параметрів П. Вількінсона) з оцінкою ступеня його унікальності  $\mu_{R_j}(x) \in [0,00111; 1]$ . Результати наведено на рис. 3.

Як видно з рис. 3, кількість відвідувачів збільшується при підвищенні ступеня унікальності туристичного об'єкта.

## ВИСНОВКИ

У роботі запропоновано метод оцінювання унікальності туристичного продукту на основі двох факторів: унікальність базового туристичного об'єкта за територіальною ознакою та важливість унікальності туристичного об'єкта для виду туризму. У статті дісталася подальшого розвитку гравітаційна модель, що враховує чинник психологічної інерції людей під час вибору подорожей, за рахунок оцінювання унікальності турпродукту. Обґрунтовано унікальність туроб'єктів: о. Хортиця, Кам'яна могила, Дерев'яні церкви Карпатського регіону. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гоблик-Маркович Н. М. Маркетингове забезпечення розвитку туризму в Прикордонному регіоні : автореф. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Н. М. Гоблик-Маркович. – Ужгород, 2011. – 23 с.

2. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навч. посіб. / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://tourlib.net/books\\_ukr/kyfjak\\_3.htm](http://tourlib.net/books_ukr/kyfjak_3.htm)

3. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и FuzzyTech / А. В. Леоненков. – Санкт-Петербург : БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.

4. Михайличенко Г. І. Формування інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону / Г. І. Михайличенко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – С. 341 – 349 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13980/1/50\\_341-349\\_Vis\\_727\\_Menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13980/1/50_341-349_Vis_727_Menegment.pdf)

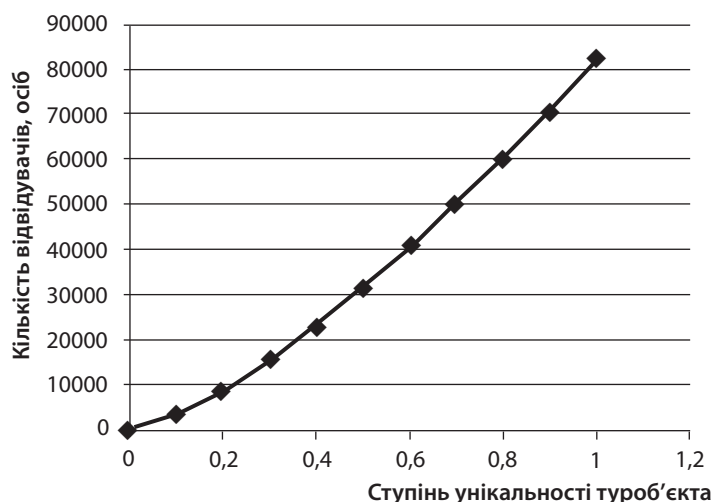


Рис. 3. Вплив оцінки ступеню унікальності туроб'єкта на туристичний потік

Джерело: авторська розробка.

5. Туристичні потоки / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr\\_u/potoki2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm)

6. Явкін В. Г. Проблеми географії та менеджменту туризму : монографія // В.Г. Явкін, В.П. Руденко, О.Д. Король та ін. – Чернівці : Рута, 2006. – 260 с.

7. Tentative Lists. – UNESCO World Heritage Centre [Electronic resource]. – Mode of access : <http://whc.unesco.org/en/tentativelists/state=ua>

8. The Criteria for Selection. – UNESCO World Heritage Centre [Electronic resource]. – Mode of access : <http://whc.unesco.org/en/criteria>

9. Wilkinson P. F. The use of models in predicting the consumption of outdoor recreation / P. F. Wilkinson // *Journal of Leisure Research*. – 1973. – Vol. 5. – № 3.

10. Wolfe R. I. The inertia model / R. I. Wolfe // *Journal of Leisure Research*. – 1972. – Vol. 4. – № 1. – P. 73 – 76.

#### REFERENCES

Hoblyk-Markovych, N. M. "Marketingove zabezpechennia rozvytku turizmu v Prykordonnomu rehioni" [Marketing support for tourism development in border regions]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Kyfiak, V. F. "Orhanizatsiia turystychnoi dialnosti v Ukraini" [The organization of tourism in Ukraine]. [http://tourlib.net/books\\_ukr/kyfiak\\_3.htm](http://tourlib.net/books_ukr/kyfiak_3.htm)

Leonenkov, A. V. *Nechetkoe modelirovanie v srede MATLAB i FuzzyTech* [Fuzzy modeling in MATLAB and FuzzyTech]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2003.

Mykhailichenko, H. I. "Formuvannia innovatsiinykh turystychnykh klasteriv yak konkurentnoi perevahy rozvytku rehionu" [Formation of innovation clusters tourism as a competitive advantage for the region]. [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13980/1/50\\_341-349\\_Vis\\_727\\_Menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13980/1/50_341-349_Vis_727_Menegment.pdf)

"Turystychni potoky" [Tourist flows]. Derzhavna sluzhba statystyky. [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr\\_u/potoki2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm)

"Tentative Lists. – UNESCO World Heritage Centre". <http://whc.unesco.org/en/tentativelists/state=ua>

"The Criteria for Selection. – UNESCO World Heritage Centre". <http://whc.unesco.org/en/criteria>

Wilkinson, P. F. "The use of models in predicting the consumption of outdoor recreation". *Journal of Leisure Research*, vol. 5, no. 3 (1973).

Wolfe, R. I. "The inertia model". *Journal of Leisure Research*, vol. 4, no. 1 (1972): 73-76.

Yavkin, V. H. et al. *Problemy heohrafii ta menedzhmentu turizmu* [Problems of geography and management of tourism]. Chernivtsi: Ruta, 2006.



# МОДУЛЬНИЙ ПРИНЦИП ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОПОЗИЦІЙ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ\*

© 2015 МЕЛЬНИК О. Г.

УДК 330341.1:330.322(477)

## Мельник О. Г. Модульний принцип формування інвестиційних пропозицій пріоритетних напрямків розвитку високих технологій

У статті розглянуто ряд підходів до визначення пріоритетних напрямків залучення інвестицій у розвиток високих технологій в комплексі з пріоритетними напрямками міжнародного співробітництва України в патентній та дослідницькій сферах. Запропоновано методичний підхід до підвищення ефективності розробки інвестиційних пропозицій для залучення іноземних інвестицій у розвиток високотехнологічного сектора України. Запропоновано «патентно-модульну модель» для розробки «патентно-технологічного модуля для залучення інвестицій у розвиток високих технологій», реалізація якої на практиці дозволяє активізувати інвестиційну активність іноземних інвесторів за пріоритетними напрямками розвитку високих технологій в Україні. Обґрунтовано ряд переваг застосування модульного принципу формування інвестиційної пропозиції для залучення іноземних інвестицій в розвиток високих технологій в Україні.

**Ключові слова:** пакетно-модульний принцип, інвестиційна пропозиція, високі технології.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

**Мельник Олександр Григорович** – кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу інноваційної політики, економіки і організації високих технологій, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

**E-mail:** melnyk-alex@ukr.net

УДК 330341.1:330.322(477)

UDC 330341.1:330.322(477)

## Мельник А. Г. Модульный принцип формирования инвестиционного предложения приоритетных направлений развития высоких технологий

## Melnyk O. H. The Modular Principle of Generating Investment Proposal for Priorities of High Technologies Development

В статье рассмотрен ряд подходов к определению приоритетных направлений привлечения инвестиций в развитие высоких технологий в комплексе с приоритетными направлениями международного сотрудничества Украины в патентной и исследовательской сферах. Предложен методический подход к повышению эффективности разработки инвестиционных предложений для привлечения иностранных инвестиций в развитие високотехнологического сектора Украины. Предложена «патентно-модульная модель» для разработки «патентно-технологического модуля для привлечения инвестиций в развитие высоких технологий», реализация которой на практике позволяет активизировать инвестиционную активность иностранных инвесторов по приоритетным направлениям развития высоких технологий в Украине. Обоснован ряд преимуществ применения модульного принципа формирования инвестиционного предложения для привлечения иностранных инвестиций в развитие высоких технологий в Украине.

This article discusses a number of approaches to identify priority areas of attracting investments in high technologies development in conjunction with the priorities of international cooperation of Ukraine in the patent and research areas. A methodical approach to enhance effectiveness of the development of investment proposals for attracting foreign investments in the development of the hi-tech sector of Ukraine has been suggested. Also the «patent-modular model» for developing the «patent-technological module for attracting investments into the development of high technologies» has been suggested, which in practice allows to intensify investment activities by foreign investors in the priority directions of high technologies development in Ukraine. Several benefits of applying the modular principle of generating investment proposal for attracting foreign investment in the high technologies development in Ukraine have been substantiated.

**Ключевые слова:** патентно-модульный принцип, инвестиционное предложение, высокие технологии.

**Key words:** patent-modular principle, investment proposal, high technologies.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

**Мельник Александр Григорьевич** – кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела инновационной политики, экономики и организации высоких технологий, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

**Melnyk Oleksandr H.** – Candidate of Sciences (Economics), Research Associate of the Department of Innovation Policy, Economics and high technologies, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

**E-mail:** melnyk-alex@ukr.net

**E-mail:** melnyk-alex@ukr.net

Усі важливі питання, пов'язані з виконанням завдання активізації економічного зростання, торкаються проблеми залучення інвестицій у високотехнологічний сектор промисловості. Поряд із об'єктивними процесами реструктуризації промисловості інвестиційна сфера України зазнає впливу однієї з найбільш значних світових тенденцій, а саме: значне збільшення інвестицій в сектор високих технологій, у тому числі за рахунок відтоку інвестицій з інших галузей. Дана тенденція є не тільки загальною глобальною

тенденцією у сфері інвестицій, але й домінуючою для країн – технологічних лідерів, таких як США, ЄС, Японія. У зв'язку із цим для України виникають серйозні загрози, пов'язані з потенційною активізацією відтоку прямих іноземних інвестицій в економіку зі значним інвестиційним потенціалом сектора високих технологій, у першу чергу США, ЄС, Японія, КНР. Аналіз інвестиційних рішень щодо останніх значних інвестиційних проєктів, а також особливостей організації фінансування розвитку високих технологій у провідних країнах світу, дає підстави стверджувати, що деякі методичні підходи щодо оцінки інвестиційних проєктів ігноруються, натомість застосовуються методи інноваційного менеджменту в інвестиційному аналізі проєктів розвитку висо-

\* Дослідження здійснено в ході виконання науково-дослідної роботи за темою «Імплементация высоких технологий в економіку України» (Державний реєстраційний номер 0112U004938).

ких технологій. Дана практика підтверджує точку зору про те, що важливою науковою проблемою і завданням є вдосконалення методичних підходів до організації інвестиційного процесу в секторі високих технологій в умовах домінуючого розвитку нових технологій та інноваційних виробництв в глобальному масштабі.

Домінуючою сучасною науковою позицією необхідно прийняти думку вчених щодо систематизації інституційного середовища інноваційних секторів національних економік, де системи фінансування розвитку високих технологій представлено найбільшою кількістю фінансових та інвестиційних інституцій [1–3]. Важливою є точка зору щодо наявності «розривів пропорційності» стосовно «співвідношень базових складових технологічної структури виробництва...», що «...не вичерпуються площиною кількісної конкретизації обсягу необхідного для цього інвестиційного ресурсу» [4, с. 155]. Слід також враховувати результати консалтингових досліджень, де відмічається доволі суттєві структурні, а також ціннісноорієнтовані зміни в інвестуванні, що ініційовані тенденціями до глобалізації інвестиційних ресурсів та активізацією нетрадиційних напрямків інвестування і, відповідно, актуальні зміни в підходах в управлінні інвестиціями [5; 6]. У підходах, що використані при складанні звіту ЄС щодо конкурентоспроможності [7], не застосовується чітко визначеної методології розрахунку показників саме в частині інвестування інновацій. Разом з тим на сучасному етапі інструментарій інвестиційного аналізу, особливо що стосується розв'язання стратегічних завдань, необхідно суттєво вдосконалити в частині підвищення ефективності заходів державної політики з розробки комплексної інвестиційної пропозиції розвитку високотехнологічного сектора промисловості та сектора наукових досліджень.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу щодо підвищення ефективності розробки інвестиційних пропозицій для залучення іноземних інвестицій у розвиток високотехнологічного сектора промисловості України.

У сфері інвестування розвитку високих технологій в Україні важливим завданням інвестиційної політики є запровадження уніфікованого підходу щодо визначення об'єкта інвестування у відповідному секторі промисловості. Дане завдання належить до компетенції центральної влади, зокрема КМУ. Разом з тим, його виконання ускладнене не тільки жорсткою конкуренцією за інвестиційні ресурси на глобальних ринках, але й через існуючі, значні відмінності щодо ідентифікації високотехнологічних виробництв в Україні, з одного боку, і в країнах, потенційних інвесторах, з іншого. Так, якщо в США сектор високих технологій ідентифікований відповідно до таких двох базових критеріїв, як співвідношення витрат на НДДКР та обсяг реалізованої продукції, які повинні бути більші 200% від середньостатистичного показника [8], а в ЄС таких критеріїв три (частка витрат НДДКР у загальних витратах по галузі, частка високих технологій в комплектації продукції та частка персоналу, задіяного в НДДКР) [9], то в Україні, затверджено шість базових критеріїв високотехнологіч-

них промислових підприємств, а саме: частка продукції в загальному обсязі продукції по галузі, питома вага персоналу, задіяного в НДДКР, частка високих технологій в комплектації продукції, валова додана вартість, техніко-технологічний рівень виробництва, оцінка рівня інноваційності [10]. Стандарти України щодо визначення високотехнологічних виробництв [10] дозволяють ідентифікувати тільки окремі виробництва як високотехнологічні в загальній структурі галузей промисловості. За даного підходу критерії оцінки галузі/сектора високих технологій поширено на всю промисловість, а це принципово унеможлиблює підготовку проектів/інвестиційних пропозицій для залучення цільового інвестування. *Відповідно, в Україні відносно дієвим залишається лише механізм фінансування цільових державних програм, на рівні фінансування галузей. Він має децю обмежену ефективність саме для фінансування розвитку високих технологій, де сектор наукових робіт та наукових досліджень меншою мірою орієнтований на планові показники виконання програм розвитку промисловості, а ефективність в науковому секторі є важко прогнозованою. При цьому залучення інвестицій, значною мірою, залишається поза заходами з реалізації державних програм розвитку.*

О тже, *невідповідність методики ідентифікації* високотехнологічного виробництва в Україні міжнародним стандартам є, фактично, причиною *відмови потенційних інвесторів* у фінансуванні інвестиційних проектів в індустріях, які лише частково ідентифіковані як високотехнологічні. Важливість даного питання саме для потенційних іноземних інвесторів підсилюється вигодами, що випливають з національного законодавства іноземних інвесторів, де діють фінансові пільги для інвестицій у сектор високих технологій. Тому *при приведенні у відповідність до міжнародних стандартів методики ідентифікації високих технологій і високотехнологічного виробництва Україна зможе використовувати для себе позитивні ефекти фінансових важелів інших країн щодо активізації залучення іноземних інвестицій в розвиток вітчизняного сектора високих технологій.* Виходячи з критичної необхідності для України здійснення масштабних програм технологічної модернізації промисловості, основними потенційними інвесторами розвитку сектора високих технологій слід вважати ті країни, де реалізуються відповідні програми. При цьому при визначенні стратегічних інвесторів на середню (2015–2020 рр.) і довгу (2015–2015 рр.) перспективу доцільно спиратися на ряд важливих критеріїв, а саме:

- ✦ географічну структуру ПП в Україні;
- ✦ відмінності в економічній політиці регулювання розвитку високих технологій, зокрема окремих країн ЄС, де доцільно окремо розглядати централізовану політику у сфері розвитку високих технологій ЄС, Німеччини та Об'єднаного Королівства (проводить незалежну грошово-кредитну політику).

*Даний комплекс критеріїв необхідно вважати базовими засадами модульного принципу формування інвестиційних пропозицій щодо залучення інвестицій у*

розвиток сектора високих технологій. Виходячи з даного комплексу критеріїв, до стратегічних країн-партнерів доцільно віднести США, ЄС, КНР, Японію, та Об'єднане Королівство. Разом з тим, фактична наявність в Україні технологій і виробничих потужностей для випуску високотехнологічної продукції створює додаткові можливості в кооперації в рамках значних міжнародних високотехнологічних проектів. Ці два генеральні напрямки є взаємозумовленими, і їх необхідно розглядати в комплексі заходів політики розвитку високих технологій в Україні. На цій основі виділено пріоритети в міжнародному співробітництві з країнами – технологічними лідерами в окремих галузях високотехнологічного виробництва (табл. 1).

Як видно з табл. 1, Україні властива висока технологічна готовність окремих галузей промисловості до впровадження високих технологій у виробництво і спільних досліджень з розробки нових технологій. Іншою важливою особливістю є те, що за структурою базових технологій Україна має високий потенціал співробітництва з широким колом високорозвинених країн. Саме технологічна готовність та значний потенціал для розвитку обох базових напрямків розвитку високих технологій (високотехнологічний сектор і сектор НТР наукових організацій) дозволяє Україні застосовувати комплексні важелі для залучення ПІІ.

З метою підвищення ефективності державної політики у сфері залучення інвестицій Україні необхідно перейти до формування стандартизованих (відповідно до міжнародних стандартів ОЕСР) інвести-

ційних пакетів як інвестиційної пропозиції для країн – партнерів України у сфері розвитку високотехнологічного виробництва. Ці стандартизовані інвестиційні пакети необхідно формувати за модульним принципом, у формі пакетів технологічно ідентичних високотехнологічних виробництв. Такі «технологічні модулі» повинні бути представлені в комплексі інвестиційних пропозицій, сформованих за видами високих технологій. У протилежному випадку Україна не зможе використовувати переваги від співробітництва з провідними країнами світу у сфері інвестування розвитку високих технологій. У цьому ключі необхідно розглядати також «доповнюючий» комплекс пакета «інвестиційних модулів» щодо залучення іноземних інвестицій на основі взаємовигідного співробітництва у сфері використання патентів, а також спільних досліджень і наукових розробок із подальшим патентуванням і використанням нових технологій. Отже, пакетно-модульний принцип формування інвестиційних пропозицій (промоцій) для іноземних інвесторів, як приватних, інституційних, так і для міжнародних фінансових організацій, дозволяє ефективно врахувати такі фактори:

- ✦ пріоритети щодо використання переваг національного законодавства держав – партнерів України;
- ✦ пріоритетні напрямки розвитку перспективних на міжнародному ринку галузей високих технологій;
- ✦ пріоритети напрямки розвитку міжнародного співробітництва в патентній та дослідницькій сферах.

Таблиця 1

**Пріоритети у виборі країни для залучення іноземних інвестицій в галузі високотехнологічного сектора промисловості України**

<b>Для розвитку наявних галузей сектора високих технологій в Україні</b>					
Комп'ютерна та офісна техніка	США	ЄС	КНР	Велика Британія	Японія
Електроніка і комунікації (інформатика)	США	ЄС	КНР	Велика Британія	Японія
Електричні машини	США	ЄС	КНР	Велика Британія	–
Неелектрична техніка	США	ЄС	–	Велика Британія	Японія
Хімічна промисловість	–	ЄС	–	Велика Британія	Японія
<b>Для розвитку нових/перспективних галузей сектора високих технологій в Україні</b>					
Аерокосмічна промисловість	США	ЄС	КНР	Велика Британія	Японія
Озброєння	США	ЄС	–	–	–
Фармацевтика	США	ЄС	КНР	Велика Британія	Японія
Наукові інструменти	США	ЄС	КНР	–	Японія
Робототехніка	США	ЄС	–	Велика Британія	Японія
Оптоелектроніка	США	–	КНР	Велика Британія	–
Нові матеріали	США	ЄС	КНР	–	Японія
Ядерні технології	США	ЄС	КНР	–	–
Агрономія	США	–	КНР	–	–
Біотехнології	США	–	КНР	–	–

**Примітка:** «–» – даний напрямок розвитку високих технологій у співробітництві України з даною країною не можна вважати пріоритетним у перспективі 2015 – 2020 рр.

**Джерело:** розроблено автором на основі первинних даних із джерел [11 – 15].

Розглянемо реалізацію даного підходу. За наявності відмінностей у класифікації високотехнологічних галузей у США, ЄС, КНР, з одного боку, і Об'єднаним Королівством та Японією, з іншого, Україна зможе значно збільшити обсяги залучених іноземних інвестицій, використовуючи диференційований підхід у формуванні інвестиційного пакета для розвитку високотехнологічних індустрій. Саме внаслідок пріоритету патентної та дослідницької складової у високотехнологічній продукції й Об'єднане Королівство, й Японія, формально не класифікуючи ряд індустрій відповідно до міжнародної класифікації високотехнологічних галузей, опанували становище світових технологічних лідерів. Разом з тим, у цих країнах лівова частка фінансування проектів розвитку високих технологій належить інвестиціям корпорацій і саме в дослідження і розробки.

Очевидно, що *інвестиційні пропозиції України, складені відповідно до галузевої структури промисловості, будуть вважатися непривабливими, і інвесторами країн – партнерів України гарантовано не будуть розглядатися.* Таким чином, ефективна структура «патентно-дослідницького модуля для залучення іноземних інвестицій» повинна включати ряд пріоритетних напрямків розвитку сектора ДіР (дослідження і розробки), реалізація якого, у тому числі, матиме значний вплив на розвиток галузей високих технологій (табл. 2).

З табл. 2 видно, що до найбільших пріоритетів для України необхідно віднести такі напрямки розвитку високих технологій, як «нові матеріали» та «нові інструменти», що мають 100% пріоритет внаслідок високого ступеню взаємної інтегрованості у відповідні розробки і дослідження в США, ЄС, КНР, Об'єднаному Королівстві та Японії. Найбільшим пріоритетом для України при формуванні «патентно-дослідницького модулю

для залучення іноземних інвестицій» є Японія (пріоритет країни – 91%, пріоритет по комплексу технологій – 61,2%). На розрахунок даного показника істотним чином вплинув значний обсяг інвестицій, що припадає в Японії саме на здійснення досліджень за різними напрямками розвитку високих технологій, що, у свою чергу, у комплексі з пріоритетом технологій, дозволяє рекомендувати Японію як основного партнера України в реалізації розвитку наукових досліджень і розробок. Другим основним партнером для України є ЄС (пріоритет «країни» – 72,3%, пріоритет по комплексу технологій – 47,82%). На жаль, за такими напрямками розвитку досліджень і розробок у сфері патентування високих технологій, як «генна інженерія», «оптоелектроніка», «хімічна промисловість», «мікроелектроніка», «штучний інтелект», Україна позбавлена технологічних і ресурсних можливостей розглядати їх як пріоритетні. Водночас, необхідно підкреслити, що КНР є, значною мірою, реципієнтом нанотехнологій. У цьому контексті КНР стратегічно знаходиться в аналогічній позиції, що і Україна, і не може розглядатися як база для розвитку досліджень у сфері нанотехнологій. Разом з тим, саме по структурі високих технологій Україна може представити значно більший комплекс напрямків технологічного розвитку, і, безперечно, отримає більш високу оцінку щодо прогнозу ефективності інвестицій і більший інвестиційний рейтинг.

Розглянутий підхід може бути практично реалізовано у формі «технологічного модуля» і «патентного модуля для залучення іноземних інвестицій» як структурних складових «пакетно-модульної моделі». У цьому контексті високотехнологічний сектор необхідно представити в комплексі технологічної бази окремих галузей промисловості України, де сформовано/впроваджено

Таблиця 2

**Пріоритети залучення іноземних інвестицій у патентній і дослідницькій сферах у розрізі за країнами-інвесторами та окремими галузями високотехнологічного сектора промисловості України**

Найменування галузей	США	ЄС	КНР	Велика Британія	Японія	Коефіцієнт пріоритету технологій, %
Нові матеріали	+	+	+	+	+	100
Наукові інструменти	+	+	+	+	+	100
Ядерні технології	+	+	+	-	+	80
Агрономія	+	-	+	-	+	80
Нанотехнології	-	+	-	+	+	80
Екологія	-	-	+	+	+	60
Генна інженерія	-	+	-	+	+	60
Оптоелектроніка	+	-	+	-	+	60
Хімічна промисловість	-	+	-	+	+	40
Мікроелектроніка	-	+	-	+		40
Штучний інтелект	-	+	-	-	+	20
<b>Коефіцієнт пріоритету країни, %</b>	<b>45,5</b>	<b>72,3</b>	<b>54,6</b>	<b>63,4</b>	<b>91</b>	-

**Примітки:** «+» – доцільно надати пріоритет даного напрямку розвитку високих технологій у співробітництві України з даною країною; «-» – не є пріоритетним напрямком у співробітництві України з даною країною у сфері розвитку високих технологій.

**Джерело:** розроблено автором на основі первинних даних табл. 1.

високі технології або елементи високотехнологічного виробництва (табл. 3).

З табл. 3 видно, що загальний обсяг додаткових інвестицій у розвиток технологій на період 2015 – 2017 рр.

складає 2412,353 млн дол. США. Цей необхідний обсяг інвестування треба включати до загального обсягу фінансування «патентного модуля для залучення іноземних інвестицій». У сумі з 2527,404 млн дол. США для ДіР (дослі-

Таблиця 3

Обсяг інвестицій у проекти розвитку високих технологій в Україні <sup>1</sup>

Галузь промисловості/напрямок розвитку високих технологій	Кількість інвестиційних проектів	Кількість інноваційних проектів	Обсяг фінансування, млн дол. США	Потреба в інвестиціях, млн дол. США	Термін реалізації проекту
<b>Авіація і космос</b>	6	6	173,6	172,05	3,5
<b>Біотехнології</b>	9	9	1868,025	1868,025	3,25
Будівництво	23 (3)	3	11,45	11,45	3
Датчики та перетворювачі	5 (4)	4	0,8	0,8	2
Екологія	2	2	0,68	0,68	2
Електротехніка	1	1	0,24	0,24	2
<b>Енергетика</b>	16	16	2,212	2,212	2,75
<b>Енергозбереження</b>	16/15	15	6,513	6,513	2,53
Зв'язок	2	2	1,85	1,85	5
Зварювальні технології	2	2	0,52	0,52	1,5
Інформаційні ресурси та технології	2/1	1	0,15	0,15	3
Захист від корозії	5	5	0,139	0,139	2,6
Матеріали	2	2	0,6	0,6	3
<b>Машинобудування</b>	21/9	9	63,34	63,34	2,9
<b>Медицина</b>	33/26	26	10,35	8,955	2,9
Мікробіологія	1	1	0,06	0,06	
<b>Металургія</b>	9/8	8	1,49	1,35	2,33
Монокристали	1	1	-	-	
Нанотехнології	1	1	-	-	2
Напівпровідникові технології:	1	1	0,3	0,2	3
Нафтохімія	1	1	0,7	0,5	3
Нетрадиційні джерела енергії	3	3	0,74	0,74	3
Нові поновлювані джерела енергії	2	2	0,1	0,1	2
Нові матеріали та речовини	14	14	9,438	5,438	2,64
<b>Охорона навколишнього середовища</b>	8/6	6	5,161	5,161	3,33
Переробна промисловість	3	3	8,3	7,1	3,66
<b>Приладобудування</b>	10	10	1,85	1,85	2,7
<b>Ресурсозберігаючі технології</b>	31/27	27	158,408	156,09	2,95
Системи виміру та контролю	1	1	0,04	0,04	4
<b>Сільське господарство</b>	13/11	11	6,767	5,305	3
<b>Транспорт і транспортні системи</b>	13/9	9	23,5	23,493	3,42
<b>Утилізація небезпечних відходів</b>	11	11	3,306	3,306	2,27
Фармакологія	1	1	0,1	0,07	5
Фізика напівпровідників	3	3	8,545	8,545	2,66
<b>Харчова промисловість</b>	10/9	9	0,327	0,327	1,6
<b>Хімічні технології</b>	25/23	23	122,478	55,156	1,75
Разом (сума)	<b>307</b>	<b>249</b>	<b>2492,079</b>	<b>2412,353</b>	
% від загального обсягу	<b>100</b>	<b>81,1</b>	<b>100</b>	<b>96,8</b>	

**Примітка:** <sup>1</sup> – необхідний обсяг фінансування інвестиційних проектів у сфері інноваційної діяльності розраховано на основі даних Державного реєстру технологій і аналізу зареєстрованих інвестиційних проектів станом на 2007 – 2014 рр., для яких розрахований термін реалізації встановлено у 2015 – 2017 рр.

**Джерело:** складено за власними розрахунками на основі даних Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації: База даних технологій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uinpei.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=56](http://www.uinpei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=56)

дження і розробки) загальний обсяг «патентного модуля для залучення іноземних інвестицій» складе 4939,757 млн дол. США. Загальний обсяг інвестування «технологічного пакета» складає для України в перспективі до 2017 р. 9586,479 млн дол. США. Структура інвестиційних модулів розвитку високих технологій повинна відображати єдність технологічної, виробничої і дослідницької бази і включати систему заходів державної підтримки.

Технічний вигляд типового модельного пакета інвестиційної пропозиції представлено на *рис. 1*.

**Перший етап.** Формування першого сектора полягає у виборі країни партнера відповідно до основних напрямків підтримки розвитку високих технологій за галузями промисловості. Для «Аерокосмічного модуля України» (виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування) відповідатиме повний «пакет стратегічних партнерства у міжнародному співробітництві» (див. табл. 1). Загалом, на цьому етапі здійснюється розробка «технологічного модуля» і визначення обсягу необхідних інвестицій для забезпечення середньострокових і довгострокових проектів. Також визначається необхідний обсяг інвестицій у сектор «дослідження і розробки» (R&D).

**Другий етап.** Формування «Патентного модуля», виходячи з технологічної структури високотехнологічного сектора промисловості України і розрахунку необхідного обсягу інвестування у створення нових та імплементації високих технологій (див. табл. 3). Для України, виходячи з пріоритетів технологічного співробітництва в патентній і дослідницькій сферах, найбільш ефективними є ряд напрямків технологічного розвитку (див. табл. 3), що одночасно відповідають напрямкам технологічного розвитку відповідних національних програм країн-партнерів (див. табл. 1). Ефекти модульного принципу проявляються в тому, що, наприклад, у технологічній структурі високотехнологічного сектора

промисловості України за такими напрямками, як «нові матеріали» та «нанотехнології», абсолютно відсутні інвестиційні проекти. Відповідно, за галузевого підходу, з інвестиційної пропозиції України було б викреслено дані напрямки, оскільки фактично немає чого «запропонувати» до інвестування. Модульний принцип дозволяє комплексно та уніфіковано використовувати стратегічно визначені пріоритети, де саме за напрямком «нанотехнології» до даних країн належить 80% пріоритету за міжнародними програмами співробітництва в патентній та дослідницькій сферах. Отже, даний обсяг інвестування слід включати до сектора «науково-дослідних робіт патентного модуля», при цьому повністю ігнорується відсутність наявних інвестиційних проектів, а привабливість інвестиційної пропозиції зростає внаслідок розширення кола потенційних інвесторів як в інституційному плані, так і у сфері міжнародного співробітництва. «Модулі інвестиційних пропозицій», сформовані для інвестування розвитку високих технологій, є максимально адаптованими до подібних проектних рішень з інвестування, що розглядаються інвесторами США, ЄС, КНР, Японії та ін.

## ВИСНОВКИ

1. Будь-яка модель розвитку сектора високих технологій в Україні, заснована на галузевому принципі залучення іноземних інвестицій чи на реалізації суто державних інвестицій, є неефективною, її застосування призводить до зменшення активності іноземних та вітчизняних інвесторів. У зв'язку з цим ефективним може вважатися диференційний підхід до визначення галузей пріоритетного розвитку високих технологій у промисловості України в комплексі з пріоритетами у сфері міжнародного співробітництва в патентній і дослідницькій сферах.

2. В умовах нерозвиненості ефективних механізмів дієвим інструментом підвищення ефективності заходів

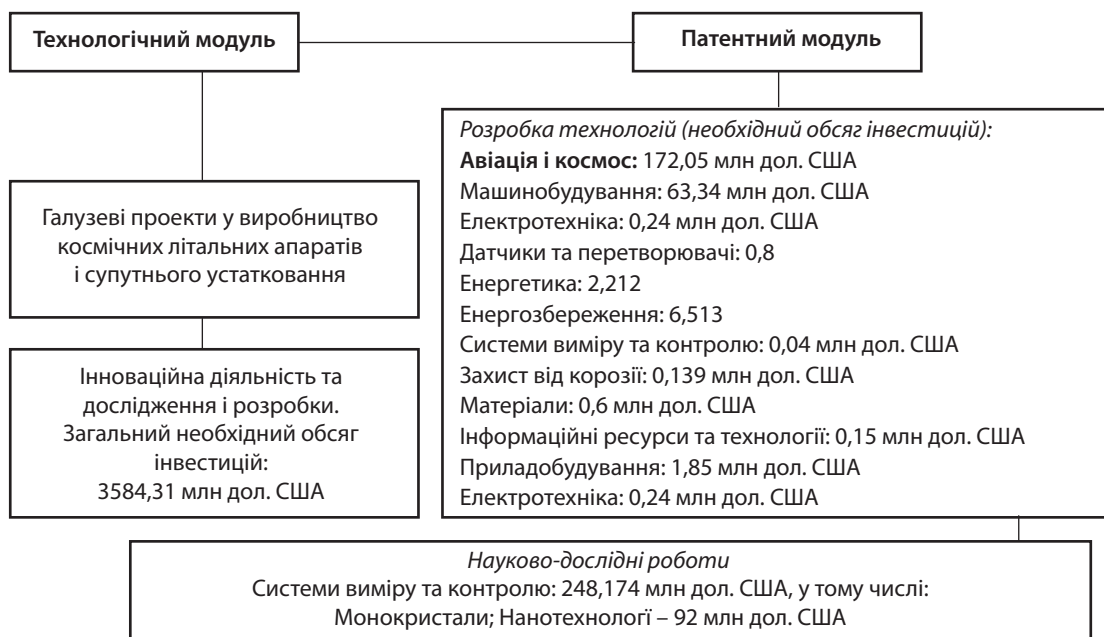


Рис. 1. Структура аерокосмічного модуля України

Джерело: розроблено автором.

державної політики із залучення інвестицій у розвиток високих технологій може бути прийнята «складна технологічна формула» у формі «інвестиційної пропозиції технологічної модернізації», що доповнена «мобільними модулями розвитку високих технологій». Конструкція даної моделі повинна містити три блоки: «аудит інвестиційного проекту», мобільний модуль «ліцензійно-патентний пакет» та блок «державної підтримки проекту».

3. Переваги модульного принципу формування інвестиційних пропозицій пріоритетних напрямків розвитку високих технологій полягають у гнучкості власне самої пропозиції, а також у:

- ✦ можливості прямого розрахунку загальних показників оцінки пріоритетності розміщення інвестиційної пропозиції;
- ✦ мобільності «пакетно-модульної моделі», виходячи із «загальності» комплексу розрахункових показників пріоритетності за різними характеризуючими ознаками (факторами моделі «пакетно-модульної пропозиції»);
- ✦ універсальності внаслідок підвищеної функціональності «пакетно-модульної моделі», можливості комплексного вирішення завдань із залучення іноземних інвестицій на рівні заходів державної політики;
- ✦ можливості поєднання методів стратегічного управління (від корпоративні стратегії, стратегії технологічного лідерства ТНК, стратегії міжнародної конкурентоспроможності країн) та інвестиційного аналізу (ефективності інвестиційних проектів, аналізу інвестиційних ризиків, оцінки інвестиційного клімату, оцінки інвестиційної привабливості перспективних ринків) у межах єдиного методичного підходу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Finance for Innovation: EBRD, Transition report, CHAPTER 4, 2014. – P. 61 – 81 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr14d.pdf>
2. Mission-Oriented Finance for Innovation: New Ideas for Investment-Led Growth Paperback. – March 9, 2015 / By Marriana Mazzucato (Editor), Caetano C. R. Penna (Editor). – P. 159 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.amazon.com/Mission-Oriented-Finance-Innovation-Investment-Led-Growth/dp/1783484950>
3. Kerr W. R. Financing Innovation / William R. Kerr and Ramana Nanda // Working Paper 15-034, November 5, 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/15-034\\_c08817a4-7eac-4c62-b58b-8632585180b5.pdf](http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/15-034_c08817a4-7eac-4c62-b58b-8632585180b5.pdf)
4. ОDOTЮК І. В. Структурні дисбаланси та середньострокові сценарії інноваційного інвестування наукомістких трансформацій у промисловості / І. В. ОDOTЮК // Економіка промисловості. – 2008. – № 4. – С. 147 – 155.
5. Shub, G. (July 2013). Global Asset Management – 2013 // G. Shub et al. // Capitalizing on the Recovery [Electronic resource]. – Mode of access : [https://www.bcgperspectives.com/Images/Capitalizing\\_on\\_the\\_Recovery\\_Jul\\_2013\\_tcm80-139325.pdf](https://www.bcgperspectives.com/Images/Capitalizing_on_the_Recovery_Jul_2013_tcm80-139325.pdf)
6. Finance for growth in the UK // Research Report [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.thecityuk.com/research/our-work/reports-list/finance-for-growth-in-the-UK/>
7. Innovation Union Competitiveness report – 2013 // Commission Staff Working Document Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 332 pp. [Electronic resource]. –

Mode of access : [http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness\\_report\\_2013.pdf](http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness_report_2013.pdf)

8. The United States Patent and Trademark Office. Patent: class schedule: class 977 Nanotechnology [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.uspto.gov/web/patents/classification/uspc977/sched977.htm>

9. European Patent Office: Patenting issues: Classification: Nanotechnology [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.epo.org/news-issues/issues/classification/nanotechnology.html>

10. «Про затвердження методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств»: Наказ Міністерства промислової політики України №80 від 08.02.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uazakon.com/documents/date\\_ee/pg\\_gtwgwd/pg6.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_ee/pg_gtwgwd/pg6.htm)

11. Бази даних Українського інституту інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uipv.org/ua/bases2.html>

12. United States Patent and Trademark Office [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.uspto.gov/web/patents/classification/uspc977/sched977.htm>

13. Постанова КМУ № 1231 від 28.20.2009 р. «Про затвердження державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали на 2010 – 2014 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1231-2009-%D0%BF>

14. OECD. – United Kingdom: Data Innovation and Technologies [Electronic resource]. – Mode of access : [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2FIndicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_topics\\_en%2FInnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2FIndicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_topics_en%2FInnovation+and+technology); OECD. – China People's Republic: Data find all indicators on Innovation and Technologies [Electronic resource]. – Mode of access : [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2FIndicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_topics\\_en%2FInnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2FIndicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_topics_en%2FInnovation+and+technology); OECD. – Japan: Data find all indicators on Innovation and Technologies [Electronic resource]. – Mode of access : [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2FIndicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_topics\\_en%2FInnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2FIndicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_topics_en%2FInnovation+and+technology)

15. European Patent Office: Patenting issues: Classification: Nanotechnology [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.epo.org/news-issues/issues/classification/nanotechnology.html>

## REFERENCES

- “Bazy danykh Ukrainskoho instytutu intelektualnoi vlasnosti” [Databases Ukrainian Institute of Intellectual Property]. <http://www.uipv.org/ua/bases2.html>
- “European Patent Office: Patenting issues: Classification: Nanotechnology”. <http://www.epo.org/news-issues/issues/classification/nanotechnology.html>
- “European Patent Office: Patenting issues: Classification: Nanotechnology”. <http://www.epo.org/news-issues/issues/classification/nanotechnology.html>
- “Finance for growth in the UK” Research Report. <http://www.thecityuk.com/research/our-work/reports-list/finance-for-growth-in-the-UK/>
- “Finance for Innovation: EBRD, Transition report, CHAPTER 4, 2014”. <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr14d.pdf>
- “Innovation Union Competitiveness report – 2013”. [http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness\\_report\\_2013.pdf](http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness_report_2013.pdf)
- Kerr, W. R., and Nanda, R. “Financing Innovation”. [http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/15-034\\_c08817a4-7eac-4c62-b58b-8632585180b5.pdf](http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/15-034_c08817a4-7eac-4c62-b58b-8632585180b5.pdf)
- [Legal Act of Ukraine] (2008). [http://www.uazakon.com/documents/date\\_ee/pg\\_gtwgwd/pg6.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_ee/pg_gtwgwd/pg6.htm)
- [Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1231-2009-%D0%BF>

"Mission-Oriented Finance for Innovation: New Ideas for Investment-Led Growth Paperback". <http://www.amazon.com/Mission-Oriented-Finance-Innovation-Investment-Led-Growth/dp/1783484950>

"OECD. – United Kingdom: Data Innovation and Technologies" [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_top-ics\\_en%2Finnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_top-ics_en%2Finnovation+and+technology); "OECD. – China People's Republic: Data find all indicators on Innovation and Technologies" [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_top-ics\\_en%2Finnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_top-ics_en%2Finnovation+and+technology); "OECD. – Japan: Data find all indicators on Innovation and Technologies" [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_top-ics\\_en%2Finnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_top-ics_en%2Finnovation+and+technology)

tal\_v2\_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata\_portal\_v2\_top-ics\_en%2Finnovation+and+technology

Odotiuk, I. V. "Strukturni dysbalansy ta serednyostrokovi stsenarii innovatsiinoho investuvannia naukomistkykh transformatsii u promyslovosti" [Structural imbalances and medium-high technology investment scenarios innovative transformations in the industry]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (2008): 147-155.

Shub, G. "Global Asset Management – 2013". [https://www.bcgperspectives.com/Images/Capitalizing\\_on\\_the\\_Recovery\\_Jul\\_2013\\_tcm80-139325.pdf](https://www.bcgperspectives.com/Images/Capitalizing_on_the_Recovery_Jul_2013_tcm80-139325.pdf)

"The United States Patent and Trademark Office". <http://www.uspto.gov/web/patents/classification/uspc977/sched977htm>

"United States Patent and Trademark Office". <http://www.uspto.gov/web/patents/classification/uspc977/sched977.htm>

УДК 330.341.1

## МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 **ЕФІМОВА С. А.**

УДК 330.341.1

### Ефімова С. А. Методи управління інноваційним потенціалом підприємства

Мета статті полягає в розробці теоретико-методичних основ щодо забезпечення та впровадження механізму управління інноваційним потенціалом. Визначена мета управління інноваційним потенціалом полягає в активізації інноваційної діяльності всіх суб'єктів господарювання, що функціонують на даній території. Автором висвітлено підходи до визначення складових інноваційного потенціалу, виявлено структуру елементів суб'єкта управління інноваційним потенціалом підприємства, запропоновано авторський підхід до систематизації функцій і методів управління інноваційним потенціалом, розглянуто модель системи менеджменту інноваційного потенціалу. Було визначено, що, удосконалюючи систему управління підприємством, основну увагу необхідно звернути на найбільш вагомій проблемі у сфері планування, реалізації планів і контролю. Зокрема, інноваційний потенціал реалізується більшою мірою, якщо при плануванні діяльності підприємства мінімізувати жорсткість і схематичність планів, тобто зробити їх більш наближеними до сучасних умов функціонування підприємства.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, модель інноваційної організації, багатосуб'єктність, складові та показники інноваційного потенціалу, менеджмент інноваційного потенціалу.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 10.

**Ефімова Світлана Анатоліївна** – аспірантка, кафедра економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

**E-mail:** lana999@i.ua

УДК 330.341.1

### Ефимова С. А. Методы управления инновационным потенциалом предприятия

Цель статьи заключается в разработке теоретико-методических основ по обеспечению и внедрению механизма управления инновационным потенциалом. Определена цель управления инновационным потенциалом, которая заключается в активизации инновационной деятельности всех субъектов хозяйствования, функционирующих на данной территории. Автором освещены подходы к определению составляющих инновационного потенциала, выявлена структура элементов субъекта управления инновационным потенциалом предприятия, предложен авторский подход к систематизации функций и методов управления инновационным потенциалом, рассмотрена модель системы менеджмента инновационного потенциала. Было определено, что, совершенствуя систему управления предприятием, основное внимание необходимо обратить на наиболее значимые проблемы в области планирования, реализации планов и контроля. В частности, инновационный потенциал реализуется в большей степени, если при планировании деятельности предприятия минимизировать жесткость и схематичность планов, сделав их более приближенными к современным условиям функционирования предприятия.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, инновационная деятельность, модель инновационной организации, многосубъектность, составляющие и показатели инновационного потенциала, менеджмент инновационного потенциала.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 10.

**Ефимова Светлана Анатольевна** – аспирантка, кафедра экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

**E-mail:** lana999@i.ua

UDC 330.341.1

### Yefimova S. A. Methods of Management of Innovation Potential of Enterprise

The article is aimed to develop theoretical and methodological foundations for provision and implementation of mechanism for management of innovation potential. The objective of management of innovation potential is defined as enhancing the innovation activity of all business entities operating in the concerned territory. The author highlights approaches to determine the components of innovative potential, structure of elements of the subject of innovative potential of enterprise is identified, the author's approach to systematize functions and methods for managing the innovation potential is proposed, a model of system of management of innovation potential is considered. It was determined that, when improving an enterprise management system, the main attention should be paid to the most important problems in the field of planning, implementing plans and control. In particular, innovative potential will be implemented to a greater extent if during the planning phase rigidity and sketchiness of plans are minimized, making them more approximated to contemporary conditions of functioning of enterprise.

**Key words:** innovation potential, innovation activity, innovative organization model, multiple subjectivity, components and indicators of innovation potential, management of innovation potential.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 10.

**Yefimova Svitlana A.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

**E-mail:** lana999@i.ua



"Mission-Oriented Finance for Innovation: New Ideas for Investment-Led Growth Paperback". <http://www.amazon.com/Mission-Oriented-Finance-Innovation-Investment-Led-Growth/dp/1783484950>

"OECD. – United Kingdom: Data Innovation and Technologies" [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_topics\\_en%2Finnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_topics_en%2Finnovation+and+technology); "OECD. – China People's Republic: Data find all indicators on Innovation and Technologies" [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_topics\\_en%2Finnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_topics_en%2Finnovation+and+technology); "OECD. – Japan: Data find all indicators on Innovation and Technologies" [https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata\\_portal\\_v2\\_topics\\_en%2Finnovation+and+technology](https://data.oecd.org/searchresults/?r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata_portal_v2_topics_en%2Finnovation+and+technology)

tal\_v2\_type%2Findicators&r=%2Bf%2Fdata\_portal\_v2\_topics\_en%2Finnovation+and+technology

Odotiuk, I. V. "Strukturni dysbalansy ta serednyostrokovi stsenarii innovatsiinoho investuvannia naukomistkykh transformatsii u promyslovosti" [Structural imbalances and medium-high technology investment scenarios innovative transformations in the industry]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (2008): 147-155.

Shub, G. "Global Asset Management – 2013". [https://www.bcgperspectives.com/Images/Capitalizing\\_on\\_the\\_Recovery\\_Jul\\_2013\\_tcm80-139325.pdf](https://www.bcgperspectives.com/Images/Capitalizing_on_the_Recovery_Jul_2013_tcm80-139325.pdf)

"The United States Patent and Trademark Office". <http://www.uspto.gov/web/patents/classification/uspc977/sched977htm>

"United States Patent and Trademark Office". <http://www.uspto.gov/web/patents/classification/uspc977/sched977.htm>

УДК 330.341.1

## МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 **ЕФІМОВА С. А.**

УДК 330.341.1

### Ефімова С. А. Методи управління інноваційним потенціалом підприємства

Мета статті полягає в розробці теоретико-методичних основ щодо забезпечення та впровадження механізму управління інноваційним потенціалом. Визначена мета управління інноваційним потенціалом полягає в активізації інноваційної діяльності всіх суб'єктів господарювання, що функціонують на даній території. Автором висвітлено підходи до визначення складових інноваційного потенціалу, виявлено структуру елементів суб'єкта управління інноваційним потенціалом підприємства, запропоновано авторський підхід до систематизації функцій і методів управління інноваційним потенціалом, розглянуто модель системи менеджменту інноваційного потенціалу. Було визначено, що, удосконалюючи систему управління підприємством, основну увагу необхідно звернути на найбільш вагомій проблемі у сфері планування, реалізації планів і контролю. Зокрема, інноваційний потенціал реалізується більшою мірою, якщо при плануванні діяльності підприємства мінімізувати жорсткість і схематичність планів, тобто зробити їх більш наближеними до сучасних умов функціонування підприємства.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, модель інноваційної організації, багатосуб'єктність, складові та показники інноваційного потенціалу, менеджмент інноваційного потенціалу.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 10.

**Ефімова Світлана Анатоліївна** – аспірантка, кафедра економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

**E-mail:** lana999@i.ua

УДК 330.341.1

### Ефимова С. А. Методы управления инновационным потенциалом предприятия

Цель статьи заключается в разработке теоретико-методических основ по обеспечению и внедрению механизма управления инновационным потенциалом. Определена цель управления инновационным потенциалом, которая заключается в активизации инновационной деятельности всех субъектов хозяйствования, функционирующих на данной территории. Автором освещены подходы к определению составляющих инновационного потенциала, выявлена структура элементов субъекта управления инновационным потенциалом предприятия, предложен авторский подход к систематизации функций и методов управления инновационным потенциалом, рассмотрена модель системы менеджмента инновационного потенциала. Было определено, что, совершенствуя систему управления предприятием, основное внимание необходимо обратить на наиболее значимые проблемы в области планирования, реализации планов и контроля. В частности, инновационный потенциал реализуется в большей степени, если при планировании деятельности предприятия минимизировать жесткость и схематичность планов, сделав их более приближенными к современным условиям функционирования предприятия.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, инновационная деятельность, модель инновационной организации, многосубъектность, составляющие и показатели инновационного потенциала, менеджмент инновационного потенциала.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 10.

**Ефимова Светлана Анатольевна** – аспирантка, кафедра экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

**E-mail:** lana999@i.ua

UDC 330.341.1

### Yefimova S. A. Methods of Management of Innovation Potential of Enterprise

The article is aimed to develop theoretical and methodological foundations for provision and implementation of mechanism for management of innovation potential. The objective of management of innovation potential is defined as enhancing the innovation activity of all business entities operating in the concerned territory. The author highlights approaches to determine the components of innovative potential, structure of elements of the subject of innovative potential of enterprise is identified, the author's approach to systematize functions and methods for managing the innovation potential is proposed, a model of system of management of innovation potential is considered. It was determined that, when improving an enterprise management system, the main attention should be paid to the most important problems in the field of planning, implementing plans and control. In particular, innovative potential will be implemented to a greater extent if during the planning phase rigidity and sketchiness of plans are minimized, making them more approximated to contemporary conditions of functioning of enterprise.

**Key words:** innovation potential, innovation activity, innovative organization model, multiple subjectivity, components and indicators of innovation potential, management of innovation potential.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 10.

**Yefimova Svitlana A.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

**E-mail:** lana999@i.ua

У сучасних умовах розвиток економіки та управління процесами на підприємствах неможливий без перегляду ставлення до інноваційного потенціалу як до оновлення та постійного поліпшення. Основним елементом розвитку підприємства з цієї позиції є інновації в процесах та в управлінні.

Теоретичні та методичні основи управління інноваційним потенціалом розглядалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у теорію і методологію розвитку інноваційних процесів підприємства зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Т. В. Арцери, І. В. Афонін., Е. Ф. Авдокушин, Г. А. Барішева, С. Галахер, В. Н. Гунін, А. І. Ніколаєв, А. П. Єгоршин, Д. І. Кокурин, О. А. Гиренко-Коцуба, В. Л. Іноземцев, Т. Ісмаїлов, Е. Н. Сафонов, О. О. Курносова, Р. Н. Льопа, Ю. Г. Лисенко, Р. Нельсон, Н. Є. Рогоза, С. Філін, К. Фрімен, М. М. Ковальова, А. А. Шашко та ін.

Метою статті є розробка теоретико-методичних основ щодо забезпечення та впровадження механізму управління інноваційним потенціалом.

Управлінські та маркетингові інновації досить рідкісні. Це зумовлено тим, що основною метою підприємства в останні роки було розширення своєї ринкової частки і клієнтської бази. Інноваційний потенціал представляється як «накопичена певна кількість інформації про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки і продукції» [2], або тлумачиться як «система факторів та умов, необхідних для здійснення інноваційного процесу» [3], що значно спрощує дійсність, а також звужує сферу застосування цієї важливої категорії, або «готовність підприємства здійснювати або відтворювати інновації» [1]. Нестача або відсутність окремих елементів інноваційного потенціалу свідчать про необхідність їх попереднього нарощування і розвитку.

Розвиток інноваційного потенціалу підприємства сфери послуг може здійснюватися тільки за рахунок розвитку складових його компонентів. На рис. 1 детально можна проаналізувати складові інноваційного потенціалу та їх зв'язок між собою.

Трудові ресурси представляють не менш важливу складову управління інноваційним потенціалом, зокрема персонал організації, оскільки саме людський фактор значною мірою визначає інноваційний потенціал підприємства. При цьому необхідно акцентувати увагу на необхідності створення команди, розвитку здібностей кожної людини і формуванні корпоративної культури. Основними завданнями підприємства при цьому є: забезпечення висококваліфікованими кадрами, створення необхідних умов для ефективного використання знань, умінь, досвіду кожного працівника, стимулювання творчої активності, надання можливостей щодо професійного зростання, організація навчання, підвищення рівня кваліфікації, удосконалення системи оплати праці, мотивація працівників, створення сприятливого психологічного клімату, управління кар'єрою працівників [5].

Не менш важливою підсистемою управління інноваційним потенціалом підприємства є управління інформаційними ресурсами, яке включає в себе дії, необхідні для забезпечення своєчасного отримання, збору, поширення, збереження і кінцевого розміщення інформації. Інформаційний зв'язок передбачає визначення інформаційних і комунікаційних потреб усіх зацікавлених підрозділів підприємства. Тому підприємство повинне нести витрати на передачу та зберігання тільки такої інформації, яка буде сприяти успіху на ринку або відсутність якої може призвести до невдачі в реалізації стратегії [10]. Для забезпечення цього необхідно чітко розподілити обов'язки щодо надання, зберігання



Рис. 1. Аналіз складових інноваційного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [2, 4, 5].

та відбору необхідних інформаційних ресурсів. Важливість управління інформаційними ресурсами підприємства пояснюється тим, що саме наявність інформації та ефективність її використання значною мірою визначає здатність підприємства продукувати інновації.

Без ефективного управління фінансовими ресурсами неможливо реалізувати інші елементи інноваційного потенціалу підприємства і виконати їх кількісну оцінку. Усі складові інноваційного управління повинні бути пов'язані між собою і правильно функціонувати відповідно до механізму їх використання, який розробляється в рамках управління інноваційним потенціалом підприємства. Отже, вони визначаються тими запасами можливостей, які є в наявності і можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань.

**Н**а розміри і темпи інноваційної діяльності впливають матеріально-технічні ресурси, які, у свою чергу, є основою інноваційного потенціалу й визначають базу для його розвитку. Через труднощі з отриманням матеріально-технічних ресурсів виникають проблеми з формуванням інноваційного потенціалу, тому в наших умовах дуже актуально впроваджувати нематеріалоємні інновації, що дає можливість максимально повно використовувати наявну та доступну базу ресурсів, нові матеріали та дотримуватись екологічних вимог щодо утилізації відходів [6].

Управління інноваційним потенціалом підприємства базується на результатах діяльності підприємства і залежить від них. Удосконалюючи систему управління підприємства, основну увагу необхідно звернути на найбільш вагомні проблеми у сфері планування, реалізації планів і контролю. Зокрема, інноваційний потенціал реалізується більшою мірою, якщо при плануванні діяльності підприємства мінімізувати жорсткість і схематичність планів, тоді вони будуть більш наближені до сучасних умов функціонування підприємства.

Концепція управління інноваційним потенціалом повинна охоплювати всі заплановані, незаплановані, контрольовані та неконтрольовані зміни в стратегії, виробничому процесі, структурі та культурі організації. Вона стосується організаційних, кадрових, інформаційних аспектів функціонування підприємства. Суть такого управління полягає в тому, що підприємство повинне стежити за основними економічними, технологічними, політико-правовими, соціально культурними компонентами зовнішнього середовища і стежити за впливом їх на внутрішні елементи.

Інвестиційні можливості та резерви підприємств визначають кількість та рівень інноваційного потенціалу тоді, коли інновація має виску капіталомісткість. Хоча недостатність фінансування та інвестування в галузях, ризики та недовіра у інвесторів знижують можливість використання потенціалу підприємства навіть в ефективних нововведеннях, інновації все ж є основою для залучення коштів, оскільки той досвід, який отримано при створенні інновацій на підприємстві, у подальшому стає основою для розвитку та вдосконалення.

Інноваційний потенціал можна розглядати як готовність підприємства здійснити поставлене перед ним

інноваційне завдання. Але для цього не завжди достатньо одних ресурсів підприємства, важливо вміти розкрити і використати ці приховані резерви з найбільшим ефектом [1, 3].

У роботах О. В. Косолапова і О. А. Гиренко-Коцуби наведено найбільш деталізовану оцінку інноваційного потенціалу. Вона є цілком виправданою, оскільки в умовах обмеженого фінансування дорогих науково-виробничих розробок досліджуваний аспект набуває суттєвого значення [7].

В інноваційний потенціал підприємства вчені включають не тільки прогнозовані ресурси підприємства, але і його організаційний механізм, щоб досягнути поставленої мети у сфері наукоємних технологічних процесів, нових видів продуктів або їх різновидності, а також нових послуг.

Як вважають автори, інноваційна діяльність має містити в собі також маркетингові дослідження ринків збуту товарів, конкурентного середовища, комплекс управлінських і організаційно-економічних заходів, які у своїй сукупності приводять до інновацій [7].

**В**інноваційному потенціалі цілі та ресурси тісно пов'язані між собою. Обсяг і структура наявних і передбачуваних ресурсів визначають кількісні та якісні параметри інноваційного потенціалу, а також предметний зміст інноваційної діяльності. У свою чергу, така діяльність спрямовує мобілізацію та розвиток ресурсів. Таким чином, цілі та ресурси інноваційного потенціалу утворюють нерозривну єдність інформаційних та речових факторів його розвитку. Безпосереднє поєднання цілей і ресурсів здійснюється в той момент, коли реалізується інноваційний потенціал окремих соціально-економічних суб'єктів.

Розглянемо суб'єкт управління інноваційним потенціалом промислового підприємства (рис. 2).

Автором запропоновано визначення управління інноваційним потенціалом промислового підприємства у взаємозв'язку складових інноваційного потенціалу, стадій інноваційного процесу, основних факторів просування інновацій, суб'єктів і об'єктів управління інноваційним потенціалом.

Введемо поняття багатосуб'єктності управління інноваційним потенціалом, яке виражається в єдності власників, менеджменту і трудових ресурсів у рамках управління інноваційним потенціалом.

Профспілкові організації відіграють велику роль в реалізації програми управління інноваційним потенціалом, вони відстоюють інтереси працівників у контексті розвитку підприємства, який передбачає завантаження виробничих потужностей, оптимізацію виробничих процесів, оновлення технологій, випуск нового продукту, а також заходи по навчанню та перекваліфікації працівників, перегляд структури заробітної плати та мотиваційної системи.

Менеджери аналізують і оцінюють зовнішнє оточення для виявлення можливостей і загроз для підприємства, а також досліджують стан внутрішнього середовища з метою виявлення його сильних і слабких сторін. Ті фактори, які грають ключову роль для підприємства у

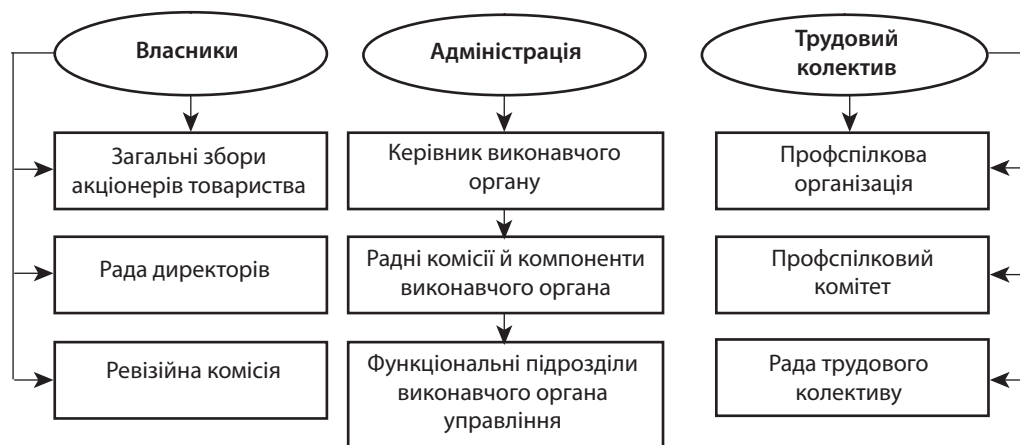


Рис. 2. Багатосуб'єктна структура елементів суб'єкта управління інноваційним потенціалом підприємства

майбутньому, визначаються керівництвом як стратегічні. На їх основі визначається стратегія, встановлюються місія та цілі підприємства. У свою чергу, стратегії розробляються за допомогою програм, бюджетів і процедур.

Для того, щоб ефективно вирішити проблему стратегічного управління інноваційним потенціалом підприємств, необхідно використати новітні концепції управління, що базуються на взаємодії різних підходів: процесного, системного та ситуаційного. Це обумовлює характер зв'язку окремого взятого підприємства із зовнішнім середовищем, а також спрямованість на управління процесами стратегічного розвитку.

Управління інноваційним потенціалом, на думку автора, є багатофункціональним з точки зору компетенції в управлінні та являє собою процес цілеспрямованого впливу на основні елементи інноваційного потенціалу з метою забезпечення основних аспектів: реалізації, моніторингу та розвитку.

Для систематизації функцій і методів управління інноваційним потенціалом в сучасних умовах управління інноваційним потенціалом необхідно враховувати основні особливості:

- ✦ зміну структури та складу ресурсної бази інноваційного розвитку підприємств;
- ✦ різноманітність варіантів застосування ресурсів для досягнення інноваційних цілей;
- ✦ зміну напрямку використання ресурсів зі зростаючою роллю ймовірнісних факторів в управлінні інноваційним потенціалом;
- ✦ посилення функцій держави з мобілізації та ефективного використання інноваційних ресурсів;
- ✦ зростаюче значення інтенсифікації використання інноваційних ресурсів і досягнень науково-технічного прогресу для забезпечення сталого економічного зростання [4].

Метою управління інноваційним потенціалом є активізація інноваційної діяльності всіх суб'єктів господарювання та спрямування на максимальне його використання й розвиток. Керівні органи на підприємстві повинні реалізовувати мету через виконання відповідних завдань:

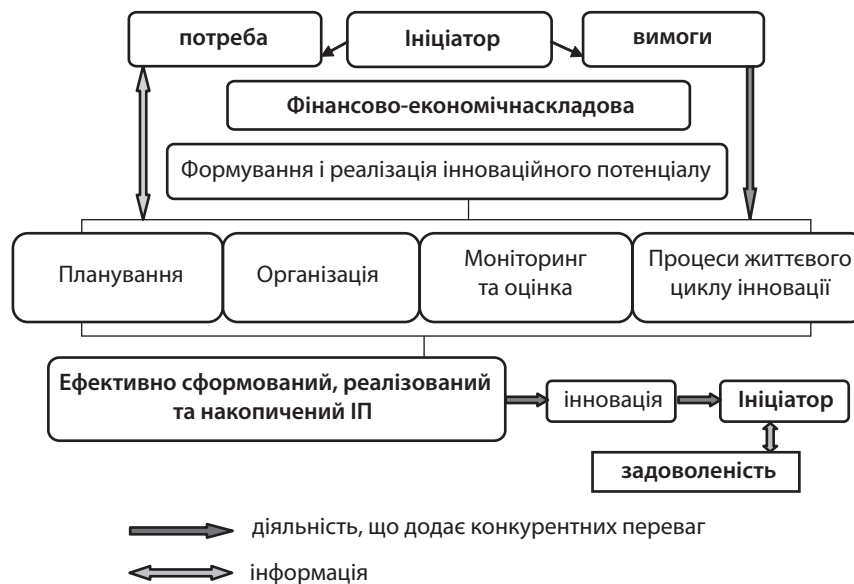
- ✦ впровадження заходів з розробки інновацій, згідно з інструкціями та нормативно-правовими актами;
- ✦ введення в обов'язки керівників підрозділів та підприємства в цілому завдань з управління елементами інноваційного потенціалу.

При таких змінах в управлінській роботі керівників їх ефективність повинна визначатись не тільки професіоналізмом у цих питаннях, а й відповідальністю за реалізовані нововведення, має здійснюватись розподіл обов'язків, які не повинні виходити за межі повноважень конкретного керівника. У результаті при виконанні кожним керівником своїх обов'язків повинен сформуватись сталий розвиток підприємства.

Данні проблеми науково обґрунтувати можливо через виконання таких умов [8]:

- ✦ створення злагодженої та успішно працюючої системи маркетингу в місцях зацікавленості;
- ✦ створення системи науково-технічного прогнозування для раннього виявлення перспективних напрямків розвитку науково-технічної ланки;
- ✦ розвиток системи інформаційного забезпечення маркетингових досліджень;
- ✦ стимулювання системи науково-технічних прогнозів та планування нововведень на підприємстві;
- ✦ створення системи розподілу та відбору пропозицій для формування портфеля інновацій на основі об'єктивних множинних критеріїв;
- ✦ використання наукових методів оцінки та економічного обґрунтування інноваційних пропозицій і проектів.

Для того, щоб використання інноваційного потенціалу було ефективним, необхідно створити процес управління, у суть якого закладені своєчасні, постійні зміни. Це необхідно для повноцінного функціонування підприємства та безперервного руху до його мети. Тому розглянемо систему управління інноваційним потенціалом, складену на основі моделі, запропонованої Н. Г. Бобковою. Модель системи управління інноваційним потенціалом представлена на рис. 3.



**Рис. 3. Модель системи менеджменту інноваційного потенціалу**

**Джерело:** складено автором на основі [9].

Як бачимо на рис. 3, для першочергового формування і реалізації інноваційного потенціалу необхідний ініціатор та фінансово-економічна складова, яка й виступає «двигуном» інноваційної діяльності, причому фінансово-економічна складова може бути як зовнішньою, так і внутрішньою.

На етапі планування під впливом основних цілей та стратегії розвитку підприємства відбувається визначення цілей та напрямків розвитку інноваційної діяльності.

Відбувається процес визначення системи показників, які відповідають даному підприємству, а також встановлюється їх базове значення, яке й визначає бажаний стан показника для досягнення поставленої інноваційної цілі. Після встановлення базових показників проводиться збір і аналіз даних для визначення дійсного стану показників інноваційного потенціалу, що дає можливість розрахувати абсолютні значення визначених показників з подальшим переведенням їх в умовні одиниці. Отже, на основі цих даних можемо зіставити базові та фактичні данні. Залежно від відхилення стан певного показника класифікують як ризик, недоліки, норму, переваги.

Результатом етапу планування є визначення відповідності між бажаним показником і реальним, відбувається узгодження тих елементів, які на даному етапі не дозволяють досягти поставленої інноваційної мети.

Етапу організації властиві розробка та реалізація заходів, які були запропоновані на етапі планування. Ці заходи спрямовані на доведення всіх показників до бажаного рівня. Якщо в результаті проведеного аналізу поточний стан показників дозволяє реалізувати цілі, поставлені підприємством у напрямку інноваційного розвитку, то підприємство може реалізовувати процеси, пов'язані з життєвою необхідністю, в іншому разі необхідно визначити можливість підприємства підвищити значення показників до необхідного рівня для досягнення поставлених цілей. Якщо воно здатне, то розробляється і виконується комплекс заходів з підвищення

рівня показників інноваційного потенціалу, і переходимо до наступного етапу, в іншому випадку повертаємось на етап планування й переглядаємо інноваційні цілі й бажані показники інноваційного потенціалу.

Наступним етапом виступає моніторинг та оцінка, на якому з урахуванням реалізованих заходів визначається ефективність використання інноваційного потенціалу.

Ефективність використання інноваційного потенціалу підприємства можна визначити через загальну ефективність його інноваційної діяльності, також необхідно зауважити, що при оцінці інноваційного потенціалу важливо враховувати не тільки розмір економічного ефекту, який можна отримати за весь термін використання інновації, але і його приріст порівняно з базою [9].

Для того, щоб оцінити, наскільки ефективно та результативно використовується інноваційний потенціал, необхідно врахувати, наскільки змінилися ті показники, на підвищення рівня яких були направлені певні заходи на організаційному етапі. Якщо ж буде виявлено, що показники ефективності та результативності не мають суттєвого покращення, можна зробити висновок про невдачі чи неефективність заходів, які не сприяли необхідному поліпшенню показників. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Гринько Т. В.** Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. В. Гринько // Економіст. – 2010. – №2. – С. 15 – 16.
2. **Данько М.** Інноваційний потенціал у промисловості України / М. Данько // Економіст. – 2007. – № 10. – С. 23 – 34.
3. **Николаев А. И.** Инновационное развитие и инновационная культура / А. И. Николаев // Наука и наукознание. – 2001. – № 2. – С. 54 – 65.
4. **Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития** / Под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – 3-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2007. – 584 с.

**5. Погорелова Т. О.** Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством / Т. О. Погорелова, Ю. І. Ігнат'єва // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2013. – № 21 (994). – С. 127 – 134.

**6. Маслак О. І.** Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=298>

**7. Косолапов О. В.** Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий / О. В. Косолапов, О. А. Гиренко-Коцуба // Урало-Сибирская научно-практическая конференция [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uran.ru/report>

**8. Марченкова Л. М.** Алгоритм управления инновационным потенциалом на основе интеграционного маркетинга / Л. М. Марченкова // Креативная экономика. – 2008. – № 7 (19). – С. 71 – 75.

**9. Бобкова Н. Г.** Система менеджмента инновационного потенциала / Н. Г. Бобкова, А. А. Баркова // Вестн. Иркут. ун-та. – Иркутск, 2012. – Вып. 15. – С. 274 – 276.

**10. Єфімова С. А.** Управління інноваційним потенціалом підприємства / С. А. Єфімова // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 63 – 67.

**Науковий керівник – Гринько Т. В.,** доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри «Економіка та управління підприємством» Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара

#### REFERENCES

Bobkova, N. G., and Barkova, A. A. "Cistema menedzhmenta innovatsionnogo potentsiala" [System management of innovative potential]. *Vestnik Irkutskogo universiteta*, no. 15 (2012): 274-276.

Danko, M. "Innovatsiyni potentsial u promyslovosti Ukrainy" [The innovative potential of industry in Ukraine]. *Ekonomist*, no. 10 (2007): 23-34.

Hrynko, T. V. "Shchodo innovatsiynoho potentsialu iak skladovoi innovatsiynoi aktyvnosti pidpriemstv" [Regarding innovation potential as part of innovation activity of enterprises]. *Ekonomist*, no. 2 (2010): 15-16.

*Innovatsionny menedzhment: kontseptsii, mnogourovnevy strategii i mekhanizmy innovatsionnogo razvitiia* [Innovation Management: Concepts, multilevel strategies and mechanisms for innovative development]. Moscow: Delo, 2007.

Kosolapov, O. V., and Girenko-Kotsuba, O. A. "Innovatsionny potentsial v otsenke konkurentosposobnosti predpriiaty" [Innovation potential in the evaluation of the competitiveness of enterprises]. <http://www.uran.ru/report>

Maslak, O. I., and Kviatkovska, L. A. "Systema pokaznykiv ot-sinky innovatsiynoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva" [System of indicators of innovative potential of industrial enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=298>

Marchenkova, L. M. "Algoritm upravleniia innovatsionnym potentsialom na osnove integratsionnogo marketinga" [The control algorithm based on the innovative potential of the integration of marketing]. *Kreativnaia ekonomika*, no. 7 (19) (2008): 71-75.

Nikolaev, A. I. "Innovatsionnoe razvitie i innovatsionnaia kultura" [Innovative development and innovative culture]. *Nauka i naukoznanie*, no. 2 (2001): 54-65.

Pohorielova, T. O., and Ihnatieva, Yu. I. "Systema upravlinnia personalom iak osnovnyi element systemy upravlinnia pidpriemstvom" [Personnel Management System as a basic element of management]. *Visnyk NTU «KhPI». Seriya "Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva"*, no. 21 (994) (2013): 127-134.

Yefimova, S. A. "Upravlinnia innovatsiynym potentsialom pidpriemstva" [Management innovation potential of the company]. *Molodyi vchenyi*, no. 2 (17) (2015): 63-67.

## ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

© 2015 БРІК І. Є.

УДК 330.341:32

### Брік І. Є. Державна політика стимулювання інноваційної активності малих підприємств в Україні

У статті наведено основи державної політики стимулювання інноваційної активності малого підприємництва. Узагальнено методи, важелі та інструменти державного впливу на інноваційну активність малих підприємств, на основі чого сформовано модель інноваційного розвитку економіки. Структура моделі інноваційного розвитку економіки включає методи: формування середовища, сприятливого до реалізації інвестиційно-інноваційних проектів; розвитку та інтеграції науково-дослідного та інноваційного секторів і підприємств; покращення ресурсного та інфраструктурного забезпечення. Для реалізації методів залучені такі важелі державного впливу: організаційні прямі та непрямі, фінансово-кредитні прямі та непрямі, а також інструменти впливу: удосконалення наявних та прийнятті нових нормативно-правових актів; покращення стратегічного планування; інвестування прогресивних структурних змін на системно-інноваційній основі; застосування високоєфективної техніки і технологій виробництва, інформаційних систем; переважання відповідальності чиновників над їх корупційною вигодою. Досліджено засоби державного регулювання інновацій прямого і непрямого впливу, що включають: стратегії та програми розвитку підприємництва, державні замовлення та державні контракти, податки, податкові пільги, загальнодержавні та галузеві стандарти і норми, ліцензії.

**Ключові слова:** інновації, мале підприємництво, державна політика, методи.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

**Брік Іван Євгенійович** – аспірант, кафедра економічної теорії, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сквороди, 2, Київ, 04655, Україна)

**E-mail:** zooroker@gmail.com

УДК 330.341:32

UDC 330.341:32

### Брик И. Е. Государственная политика стимулирования инновационной активности малых предприятий в Украине

В статье приведены основы государственной политики стимулирования инновационной активности малого предпринимательства. Обобщены методы, рычаги и инструменты государственного воздействия на инновационную активность малых предприятий, на основе чего сформирована модель инновационного развития экономики. Структура модели инновационного развития экономики включает методы: формирование среды, способствующей реализации инвестиционно-инновационных проектов; развития и интеграции научно-исследовательского и инновационного секторов и предпринимателей; улучшение ресурсного и инфраструктурного обеспечения. Для реализации методов использованы такие рычаги государственного воздействия: организационные прямые и косвенные, финансово-кредитные прямые и косвенные, а также инструменты воздействия: совершенствование существующих и принятие новых нормативно-правовых актов; улучшение стратегического планирования; инвестирование прогрессивных структурных изменений на системно-инновационной основе; применение высокоэффективной техники и технологий производства, информационных систем; преобладание ответственности чиновников над их коррупционной выгодой. Исследованы средства государственного регулирования инноваций прямого и косвенного воздействия, которые включают: стратегии и программы развития предпринимательства, государственные заказы и государственные контракты, налоги, налоговые льготы, общегосударственные и отраслевые стандарты и нормы, лицензии.

**Ключевые слова:** инновации, малое предпринимательство, государственная политика, методы.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

**Брик Иван Евгеньевич** – аспирант, кафедра экономической теории, Национальный университет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сквороди, 2, Киев, 04655, Украина)

**E-mail:** zooroker@gmail.com

### Brik I. Ye. State Policy of Stimulating Innovation Activities of Small Enterprises in Ukraine

This article discusses the fundamentals of State policy of stimulating innovation activities of small business. The methods, leverages and tools of the State influence on innovative activities of small enterprises have been summarized, on the basis of which a model of innovative development of economy has been built. Structure of the model of innovative development of economy includes the following methods: forming an environment, conducive to realization of investment and innovation projects; development and integration of both research and innovative sectors and entrepreneurs; improving the resource and infrastructure security. In order to implement the methods the following leverages of State influence are used: institutional direct and indirect methods, financial-credit direct and indirect methods, as well as the following tools of influence: improvement of existing and enactment of new regulatory legal acts; improved strategic planning; investing in the progressive structural changes on the system-innovation basis; applying high-performance technical equipment and production technologies, information systems; predominance of responsibility of officials over their corruptive benefits. The following instruments of State regulating innovations of the direct and indirect influence have been explored: strategies and programs for business development, public procurement and public contracts, taxes, tax credits, national and sectoral industry standards and regulations, licenses.

**Key words:** innovations, small business, State policy, methods.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

**Brik Ivan Ye.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory, National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (vul. Skovorody, 2, 04655, Ukraine)

**E-mail:** zooroker@gmail.com

Стимулювання вироблення та впровадження інновацій на підприємствах України (шляхом створення нових технологій виробництва, інноваційної продукції та продукування нових ідей) – є важливим завданням реалізації державної інноваційної політики. Особливо складним, але продуктивним є впровадження інновацій на малих підприємствах, які є рушієм економічного зростання держави. У сучасних умовах існує

багато перешкод для ефективного реалізації державної політики стимулювання інноваційної активності малих підприємств, а саме: брак матеріальних стимулів для впровадження інновацій, недостатньо налагоджені зв'язки із науковим середовищем, довготривала окупність інвестиційних проектів.

Основи державної політики стимулювання інноваційної активності малих підприємств висвітлено у

низці нормативних і планових документів [6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14]. Досліджували ці питання і вітчизняні науковці: Варналій З. С. [1, 2], Васильців Т. Г. [2], Кобушко І. М. [4], Молдован О. О. [5], Сапун Л. В. [10], Скрипко Т. О. [11], Фащевська О. М. [15] та інші.

Метою статті є узагальнення основних методів та важелів реалізації державної політики стимулювання інноваційної активності малих підприємств в Україні.

Стимулювання розвитку підприємництва є одним з пріоритетів державної політики. Виклики на шляху створення моделі сталого інноваційного розвитку є значними, але альтернатив такому шляху фактично не існує. Державна політика розвинутих країн світу в інноваційно-інвестиційній сфері передбачає методи прямого та непрямого стимулювання.

Реалізація політики розвитку підприємництва та вибір інноваційної моделі розвитку економіки конкретизувались Постановою Верховної Ради України від 13.07.1999 р. № 916-XIV, якою була затверджена Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України, та цілим рядом законів України [13]. У даному напрямі прийняті і реалізуються закони України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [8], «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [7], «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків» [6], «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки» [9] тощо. Сучасна нормативно-правова база стосовно науково-технічної, інноваційної діяльності налічує близько 200 документів [2].

В аналітичній записці фахівців Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України З. С. Варналій, Т. Г. Васильців окреслили такі цільові орієнтири вдосконалення державної політики розвитку підприємництва:

- ✦ збільшення кількості діючих суб'єктів малого підприємництва, підвищення рівня ділової активності, стимулювання розвитку та поширення місцевих підприємницьких ініціатив;
- ✦ покращення ресурсного та матеріального-технічного забезпечення суб'єктів підприємництва та підвищення рівня ефективності їх фінансово-господарської діяльності;
- ✦ створення умов для активізації інтеграційних та кооперативних процесів між суб'єктами малого підприємництва та іншими секторами економіки; розвиток інституційного забезпечення суб'єктів підприємництва; посилення мотивації населення до підприємницької діяльності;
- ✦ дієва та агресивна протидія рейдерству і неправному захопленню майна, активів, власності;
- ✦ зниження транзакційних витрат суб'єктів комерційної господарської діяльності, формування дієвих умов для розвитку конкуренції [1].

Орієнтація на інноваційний розвиток знайшла своє відображення в Угоді про партнерство і співробіт-

ництво з Європейськими Співтовариством 14.06.1994 р. [14], яка набула чинності 01.03.1998 р., у Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженій Указом Президента України від 11.06.1998 р. № 615/1998 [13]. Зокрема, магістральними напрямими збільшення обсягів та підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняного підприємницького сектора визначено [11]: формування сприятливого для цього середовища; покращення ресурсного та інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційної активності; наявність перспективних інвестиційних та інноваційних проектів; розвиток та інтеграцію суб'єктів науково-дослідного і інноваційного сектора, з одного боку, та представників підприємництва, з іншого. Більшість інновацій у сучасних ринкових умовах господарювання реалізуються саме підприємницькими структурами, що сприяє реалізації їх інноваційного потенціалу та зміцненню конкурентних позицій. Для більшості підприємств сьогоденні інновації стають об'єктивними умовами виживання.

Суть методів прямого регулювання полягає в тому, що держава бере на себе ініціативу у виборі пріоритетів науково-технічного розвитку, фінансування та стимулювання розроблення важливих національних інноваційних програм. До них відносять:

- ✦ державне інвестування, яке повинно мати цільовий, проблемноорієнтований характер та використовуватися для фінансової підтримки довгострокових і ризикованих досліджень у тих напрямках науково-технічної діяльності, які визначені державою як пріоритетні;
- ✦ бюджетне субсидювання державних науково-дослідних інститутів, дослідницьких центрів та окремих підприємств, які ведуть дослідження та розробки у найбільш важливих для суспільства галузях та напрямках;
- ✦ пільгове кредитування та надання державних гарантій по кредитах комерційних банків;
- ✦ надання держзамовлення на проведення досліджень та створення нових технологій.

Завданням непрямих методів є створення економічних і соціально-політичних умов, сприятливих для активізації інноваційних процесів. До них відносять: пільгове оподаткування, систему прискореної амортизації основного капіталу, створення системи венчурного фінансування, формування ефективної системи захисту прав на інтелектуальну власність, стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури [4, 15].

Інноваційна модель розвитку економіки являє собою поєднання інноваційних методів, важелів та інструментів, які спрямовані на вдосконалення інституційно-правового інструментарію політики активізації інноваційної діяльності малого підприємництва (рис. 1).

На підставі існуючих нормативних документів: Програми Державної підтримки розвитку малого бізнесу в Україні та Стратегії інноваційного розвитку [12] можна сформулювати дерево цілей національної стратегії активізації інноваційної активності малого бізнесу.

Головною метою програми інноваційного розвитку підприємництва є визначення, обґрунтування і





Рис. 1. Модель інноваційного розвитку економіки

Джерело: власна розробка автора.

створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики стосовно здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи, спрямованих на кардинальне зростання її впливу на економічний і соціальний розвиток країни шляхом створення відповідних привабливих внутрішніх умов і підвищення стійкості вітчизняної економіки до тиску зовнішніх умов [12].

Базовою ланкою розвитку інноваційної активності малих підприємств є регіональні програми. Головними їх завданнями мають бути створення нормативних та організаційно-економічних засад розвитку малого та

середнього підприємництва, а також формування і запровадження механізмів підтримки, які б сприяли розвитку малого і середнього підприємництва [12]:

- ✦ максимальному поєднанню інтересів суб'єктів підприємницької діяльності з інтересами відповідних адміністративно-територіальних одиниць;
- ✦ використанню регіональних особливостей і географічного положення, природно-ресурсного потенціалу;
- ✦ стимулюванню підприємницької ініціативи за рахунок власних фінансових, майнових, трудових, інтелектуальних ресурсів регіону;

- ✦ забезпеченню продуктивної зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць, самозайнятості;
- ✦ наповненню державного і місцевих бюджетів (табл. 1).

До головних проблем, які стримують розвиток малого бізнесу, можна віднести недосконалість системи оподаткування, нестабільність бюджетного фінансування державної і регіональних програм підтримки бізнесу [16]. Уряд України усвідомлює необхідність зменшення податкового тягаря на підприємства та оптимізації податкового управління. Крім податкового режиму для підприємств, особливо малого та середнього бізнесу, необхідно передбачати інші напрямки підтримки, зокрема, доступ підприємств до фінансових інструментів, удосконалення банківської системи та високий рівень підготовки фахівців [3, с. 62].

На підставі існуючих нормативних документів: Програми Державної підтримки розвитку малого бізнесу в Україні та Стратегії інноваційного розвитку [13] можна сформулювати дерево цілей національної стратегії активізації інноваційної активності малого бізнесу [3, с. 54].

На сьогоднішній день ефективність державної політики заохочення активізації підприємницької діяльності в Україні є невисокою. І про це свідчать дані щодо стану і динаміки розвитку сектора малого підприємництва [2]:

1. *Недостатня кількість малих підприємств.* Зокрема, кількість малих підприємств на 10 тис. населення то зменшується, то зростає і у 2013 р. становить – 82 од.

2. *Зменшення чисельності зайнятих на малих підприємствах та фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності.* У 2013 р. на малих підприємствах працювало 2010,7 тис. осіб, що на 2,0% менше, ніж у попередньому періоді.

3. *Низький рівень фінансового результату від звичайної діяльності малих підприємств та зростання кількості збиткових підприємств, обмеженість їх інтелектуально-кадрового, матеріально-технічного та ресурсного забезпечення.* У 2013 р. малі підприємства зазнали збитку на загальну суму 9,3 млрд грн, а їх загальний негативний фінансовий результат становив –25057,9 млн грн.

## ВИСНОВКИ

Для вдосконалення державної політики стимулювання інноваційної активності та малого підприємництва у сучасних умовах господарювання необхідним є застосування таких ефективних методів прямого регулювання:

- ✦ формування цільових дотацій на науково-дослідні розробки (практично у всіх розвинених країнах);
- ✦ полегшення оподаткування для підприємств, діючих в інноваційній сфері, у т. ч. виключення з оподаткування витрат на НДДКР;
- ✦ зниження державних мит для індивідуальних винахідників і надання їм податкових пільг, так і непрямих методів підтримки:
- ✦ створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику;
- ✦ створення мережі фондів для реалізації інноваційних проектів силами МПІ;
- ✦ підтримка формування інкубаторів та технопарків;

Таблиця 1

Засоби державного регулювання інновацій прямого і непрямого впливу

№	Засоби	Прямі	Непрямі
<i>Існуючі засоби</i>			
1	Стратегії та програми розвитку підприємництва	Формування стратегій, програм інноваційного розвитку малого та середнього підприємництва на державному, регіональному та місцевому рівні для активізації інноваційної діяльності, спрямовані на реалізацію завдань досягнення сталого економічного й підприємницького розвитку	
2	Державні замовлення та державні контракти	Державне замовлення в науково-технічній сфері забезпечує економічно вигідні умови для участі наукових, дослідних і проектних організацій у розвитку фундаментальних досліджень, розробленні та освоєнні принципово нових технологій і видів продукції	
3	Податки	Податкове регулювання діяльності в межах України обмежуватиметься спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності	
4	Податкові пільги	Уведення спеціального (пільгового) режиму оподаткування. Пільги при реалізації інвестиційних проектів та розвитку окремих галузей. Пропонується: надати підприємству певний пільговий період для адаптації до нових вимог без призупинення господарської діяльності	
5	Загальнодержавні та галузеві норми і стандарти	Норми, положення і стандарти провадження діяльності у окремих галузях народного господарства	
6	Норми амортизації	Дозвіл на використання прискореної амортизації. Особливості амортизування капітальних вкладень	
7	Ліцензії	Ліцензування окремих видів діяльності	

Джерело: власна розробка автора.

- ✦ створення державних агенцій науково-консультативної підтримки інноваційним підприємницьким проектам. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / З. С. Варналій. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
2. Варналій З. С. Щодо пріоритетних завдань удосконалення політики розвитку малого підприємництва в Україні. Аналітична записка / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1455/>
3. Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» – Т. 3. – К. : Фенікс, 2011. – 76 с.
4. Кобушко І. М. Шляхи покращення фінансування інноваційного розвитку в Україні з використанням міжнародного досвіду / І. М. Кобушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mimi/2011\\_2/3\\_2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_2/3_2.pdf)
5. Молдован О. О. Щодо удосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва в Україні. Аналітична записка / О. О. Молдован [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1621/>
6. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків : Закон України від 05.09.2013 р. № 441-VII [чинний] // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 20-21. – С. 726.
7. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Закон України від 21.12.2000 р. № 2157-III [чинний] // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 7. – С. 35.
8. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI [чинний] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3. – С. 23.
9. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014 – 2024 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>
10. Сапун Л. В. Проблеми формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Л. В. Сапун // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 212 – 218 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3145>
11. Скрипко Т. О. Підвищення ефективності економіки за допомогою удосконалення інструментів державного регулювання інноваційної активності бізнесу / Т. О. Скрипко // Ефективна економіка : Електронне наукове фахове видання. – ТОВ «ДКС Центр». – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3105>
12. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>
13. Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615/98>
14. Угода про партнерство і співробітництво з Європейськими Співтовариством 14.06.1994 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998\\_012](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012)
15. Фащевська О. М. Сучасні методи державної політики стимулювання інноваційної діяльності у промисловості України / О. М. Фащевська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету : Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 22, Ч. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua662> <http://www.nbu.gov.ua/portal/>

[soc\\_gum/znpchdtu/2009\\_22\\_1/articles/Zagal\\_pit\\_econom/8\\_Fashchevska.pdf](http://soc_gum/znpchdtu/2009_22_1/articles/Zagal_pit_econom/8_Fashchevska.pdf)

16. Прогресивні форми організації підприємницької діяльності. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/category-93/doc-90/>

## REFERENCES

- Fashchevska, O. M. "Suchasni metody derzhavnoi polityky stymulivannia innovatsiinoi diialnosti u promyslovosti Ukrainy" [Modern methods of public policy to stimulate innovation in industry of Ukraine]. <http://ena.lp.edu.ua662/>; [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpchdtu/2009\\_22\\_1/articles/Zagal\\_pit\\_econom/8\\_Fashchevska.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2009_22_1/articles/Zagal_pit_econom/8_Fashchevska.pdf)
- Innovatsiina polityka: ievropeyskiy dosvid i rekomendatsii dlia Ukrainy. Proekt YeS «Vdoskonalennia stratehii, polityky ta rehulivannia innovatsii v Ukraini»* [Innovation policy: European experience and recommendations for Ukraine. EU Project "Improvement Strategies, Policies and Regulation in Ukraine"]. Kyiv: Feniks, 2011.
- Kobushko, I. M. "Shliakhy pokrashchennia finansuvannia innovatsiinoho rozvytku v Ukraini z vykorystanniam mizhnarodnoho dosvidu" [Ways to improve the financing of innovation development in Ukraine using international experience]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mimi/2011\\_2/3\\_2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_2/3_2.pdf)
- [Legal Act of Ukraine] (2013).
- [Legal Act of Ukraine] (2000).
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>
- Moldovan, O. O. "Shchodo udoskonalennia podatkovykh instrumentiv pidtrymky maloho pidpriemnytstva v Ukraini. Analitichna zapyska" [On improvement of tax instruments to support small business in Ukraine. Policy Brief]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1621/>
- "Prohresyvni formy orhanizatsii pidpriemnytsoi diialnosti. Derzhavna pidtrymka rozvytku maloho biznesu v Ukraini" [Progressive form of business ownership. State support for small business development in Ukraine]. <http://agroua.net/economics/documents/category-93/doc-90>
- Sapun, L. V. "Problemy formuvannia innovatsiinoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Problems of innovative economic development of Ukraine]. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3145>
- Skrupko, T. O. "Pidvyshchennia efektyvnosti ekonomiky za dopomohoiu udoskonalennia instrumentiv derzhavnoho rehulivannia innovatsiinoi aktyvnosti biznesu" [Improved economy through the improvement of public regulation of innovative activity of the business]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3105>
- "Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010 – 2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv" [The strategy of innovative development of Ukraine for 2010 - 2020 years in conditions of globalization challenges]. <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>
- "Stratehiia intehratsii Ukrainy do IEvropetskoho Soiuzu" [Strategy of Ukraine's integration into the European Union]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615/98>
- "Uhoda pro partnerstvo i spivrobotnytstvo z IEvropeskymy Spivtovarystvom" [The Partnership and Cooperation Agreement with the European Community]. [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998\\_012](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012)
- Varnalii, Z. S. *Derzhavna rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorytety* [State Regional Policy of Ukraine: features and strategic priorities]. Kyiv: NISD, 2007.
- Varnalii, Z. S., and Vasylytsiv, T. H. "Shchodo priorytetnykh zavdan udoskonalennia polityky rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini. Analitichna zapyska" [As to the policy priorities of improving small business development in Ukraine. Policy Brief]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1455/>

# СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2015 МОЛОДОЖЕНЯ М. С.

УДК 005.93

## Молодоженя М. С. Стан та проблеми економічного управління інноваційною діяльністю на підприємствах

У статті розглядається широкий спектр науково-практичних питань, які характеризують стан і визначають проблеми економічного управління інноваційною діяльністю підприємства. У дослідженні використана методологія Enterprise Performance Management (EPM), що дозволяє оцінити показники діяльності підприємств та відкриває можливості для порівняння отриманих результатів та визнання відповідності українських підприємств у сфері інновацій. Метою статті є виокремлення економічного управління інноваційною діяльністю підприємства із загальних понять інноваційного менеджменту, дослідження його стану на сучасному етапі та ролі у прискореному економічному розвитку підприємства. Виявлені під час аналізу результати дослідження підтверджують об'єктивну необхідність формування теоретичних засад і розробки відповідного практичного інструментарію економічного управління інноваційною діяльністю підприємства, створення передумов для нарощування економічного потенціалу як фактора забезпечення економічного розвитку у перспективі.

**Ключові слова:** інновації, управління, економічне управління, управління інноваційною діяльністю.

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

**Молодоженя Марина Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**E-mail:** turm@bigmir.net

УДК 005.93

UDC 005.93

## Молодоженя М. С. Состояние и проблемы экономического управления инновационной деятельностью на предприятиях

В статье рассматривается широкий спектр научно-практических вопросов, которые характеризуют состояние и определяют проблемы экономического управления инновационной деятельностью. В исследовании использована методология Enterprise Performance Management (EPM), позволяющая оценить показатели деятельности предприятий и открывающая возможности для сравнения полученных результатов и определения соответствия украинских предприятий в сфере инноваций. Цель статьи – выделение экономического управления инновационной деятельностью из общих понятий инновационного менеджмента, исследование его состояния на современном этапе и роли в ускоренном экономическом развитии предприятия. Выявленные во время анализа результаты исследования подтверждают объективную необходимость формирования теоретических основ и разработки соответствующего практического инструментария экономического управления инновационной деятельностью предприятия, создания условий для наращивания экономического потенциала как фактора обеспечения экономического развития в перспективе.

**Ключевые слова:** инновации, управление, экономическое управление, управление инновационной деятельностью.

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

**Молодоженя Марина Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**E-mail:** turm@bigmir.net

## Molodozhenia M. S. Status and Problems of Economic Management of Innovation Activity at Enterprises

The article considers a wide range of scientific-practical issues that characterize the status and determine the problems of economic management of innovation activity. In the study the methodology of Enterprise Performance Management (EPM) was used, allowing to estimate indicators of activity of enterprises and offering opportunities to compare the results as well as determine the correspondence of Ukrainian enterprises to innovation sphere. The article is aimed at allocation of economic management of innovation activity from the general concepts of innovation management, studying its status at the present stage and the role in the accelerated economic development of enterprise. The results of the study, obtained during the analysis, prove the necessity of formation and development of theoretical bases and elaboration of applicable practical tools for economic management of innovation activity of enterprise, creation of conditions for increasing the economic potential as a factor of economic development in the perspective.

**Key words:** innovations, management, economic management, management of innovation activity.

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

**Molodozhenia Maryna S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Finance Company, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**E-mail:** turm@bigmir.net

Ситуація щодо стану економічного управління на підприємствах в різних країнах світу з подальшим проведенням маркетингового аналізу та визначенням загальних тенденцій протягом останніх років досліджується всесвітньо відомою міжнародною консалтинговою компанією PwC Global Website Enquiries, що поєднує мережу компаній, які здійснюють професійні послуги в галузі консалтингу та аудиту, та має представництво PwC у Росії, у якому працює більш як 2,3 тис. фахівців.

Аналіз систем та інструментів економічного управління підприємством проводиться даною компанією вже декілька років, результати якого розміщені на сайті компанії [1].

Узагальнивши наукові підходи до сутності та складу елементів економічного управління [2, 3, 7, 8], а також досвід міжнародних досліджень з використанням інноваційних підходів для оцінки проблем економічного управління на підприємствах України, на базі кафедри економіки та фінансів Київського національного торговельно-економічного університету у 2013–2014 р. було проведено дослідження для зв'язування відповідності стану економічного управління інноваційною діяльністю в Україні визначеним PwC Global Website Enquiries світовим тенденціям щодо відповідних складових управлінського процесу, його спрямування та інструментарію. Проведене дослідження враховує досвід та методологію аналогічних досліджень консалтингової

фірми PwC Global Website Enquiries «Управління бізнесом. На шляху від вимірювання до управління» [4].

Застосування інструментарію вимірювання, консолідації та оцінки показників з метою своєчасного виявлення відхилень та корекції заходів показало, що майже половина опитаних визнають необхідність інноваційних підходів у дослідженнях та автоматизації процесів збору та обробки інформації в інтеграційних ІТ-системах. Майже половина опитаних підприємств за останні два роки впровадили зміни, що дозволяють підвищити достовірність і своєчасність управлінської інформації [4].

Використання принципів економічного управління підприємством передбачає врахування значної кількості факторів при прийнятті кожного управлінського рішення, яке повинно розроблятися та ухвалюватися з урахуванням його впливу на досягнення визначених стратегічних цілей як головного критерію ефективності його господарської діяльності, фінансового добробуту власників та загальної системи управління в цілому шляхом поєднання зусиль різних учасників на факторах, що обумовлюють цінність підприємства [5].

Таким чином, інноваційний підхід до управління дозволяє узгодити, об'єднати, скоординувати і відрегулювати усі економічні процеси, що відбуваються на підприємстві, забезпечити вибір адекватних ситуації методів економічного управління тощо.

Узагальнення теорії економічного управління підприємств дає змогу обґрунтувати висновки методологічного та прикладного характеру, які відображають інноваційну діяльність підприємства в розрізі окремих компонентів об'єкта економічного управління, що включає результати, ресурси та економічний стан.

Питання теорії та практики управління інноваційною діяльністю висвітлено у працях зарубіжних авторів: І. Ансоффа, Е. Брукінга, П. Друкера, Б. Карлофа, М. Кастельса, Ф. Котлера, М. Купера, Ж. Ламбена, Д. Ламберта, Т. Левітта та вітчизняних науковців: Ю. Бажала, А. Безчасного, Г. Доброва, О. Кузьміна, О. Лапко, І. Лукінова, В. Мунтіяна, П. Перерви, В. Соловйова, Н. Чухрай. Серед учених країн СНД слід відзначити таких визначних авторів, як С. Валдайцев, Є. Голубков, А. Ніколаєв, А. Градов, С. Ільєнкова, П. Завлін, П. Зав'ялов, В. Ковальов, Р. Фатхудинов та ін.

Використання терміна «економічне управління», що почав застосовуватися в зарубіжній та українській економічній літературі з початку ХХІ сторіччя, зосередило увагу таких провідних науковців: А. Гончарова, А. Денисова, Л. Дядечко, П. Зозулі, А. Лігоненко, Т. Макаровської та інших.

Проведений аналіз наукової літератури доводить відсутність узгодженої думки фахівців щодо трактування сутності економічного управління та його складових, зокрема економічного управління інноваційною діяльністю підприємства. Зазначена проблема економічного управління інноваційною діяльністю обумовили вибір теми дослідження, його актуальність та мету.

Метою статті є виокремлення економічного управління інноваційною діяльністю підприємства із загальних понять інноваційного менеджменту, дослідження його стану на сучасному етапі та ролі у прискореному економічному розвитку підприємства.

З

а результатами проведеного анкетного опитування підприємств встановлено, що економічне управління інноваційною діяльністю підприємства носить переважним чином стратегічний характер – 46,5% одержаних відповідей. Пріоритетність тактичного характеру управління констатовано у 30,2% респондентів, в яких ухвалення важливих рішень покладено на функціональних директорів. Оперативний підхід до управління результатами діяльності застосовується на 23,3% обстежених підприємств. Обмеження економічного управління переважно стратегічним рівнем не забезпечує комплексного підходу до розроблення необхідних інноваційних управлінських рішень та знижує їх ефективність [4, 6].

Пріоритетну роль у системі економічного управління інноваційною діяльністю займає реалізація функції планування, яке передбачає варіативне обґрунтування можливих обсягових та фінансових результатів інноваційної діяльності на визначений період часу на основі передбачуваної інформації про дію факторів зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства та історичних даних минулих періодів.

На здійснення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств впливає низка зовнішніх та внутрішніх факторів. Особливо значний вплив здійснює загальний рівень інноваційного розвитку держави, що створює сприятливі умови функціонування підприємств різних галузей. Згідно з дослідженнями за індексом інноваційної ефективності, який характеризує створення спеціальних умов для сприяння інноваційної результативності, а саме – за підіндексом інновації, рейтинг України знизився у 2010–2011 рр. до 63 місця проти 62 у 2009–2010 рр.. За всіма складовими, що впливають на підіндекс інновацій, Україна втратила свої позиції. Виникнення такої ситуації не сприяє інноваційній діяльності підприємств, відповідно ускладнює процес створення і розповсюдження інновацій.

Так, за результатами опитування 47% респондентів зазначають, що інноваційна активність їхніх підприємств є низькою; 40% характеризують рівень інноваційної активності як середній; 13% стверджують, що підприємство має високу інноваційну активність (рис. 1).

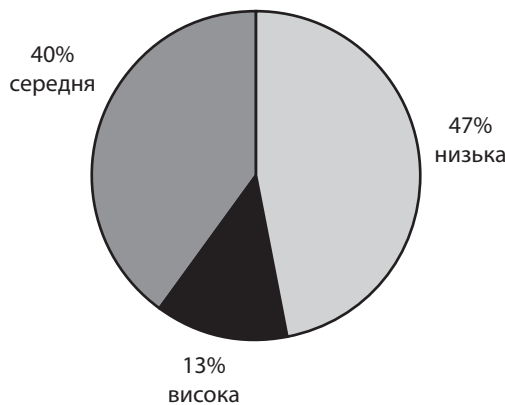


Рис. 1. Рівень інноваційної активності підприємств в Україні

Сучасні фахівці розглядають інноваційну діяльність як складову інвестиційної діяльності. Це обумовлено тим, що інвестиційна діяльність відбувається шляхом реального і фінансового інвестування, що спрямоване на просте і розширене відтворення. Саме розширене відтворення визначає інноваційний розвиток підприємства. Відповідно, результати анкетування показують, що здійснення інноваційної діяльності, у першу чергу, охоплює освоєння нових ринків (1 місце за кількістю відповідей); впровадження нових технологій та товарів/послуг – 2 та 3 місце відповідно; далі у рейтингу розташувалися організаційні та управлінські інновації та нові джерела ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1

**Ранжування за ступенем пріоритетності напрямів інноваційної діяльності, які покладаються в основу інноваційного розвитку підприємства**

Напрями інноваційної діяльності	Місце за кількістю позитивних відповідей
Освоєння нових ринків	1
Впровадження нових технологій	2
Пропозиція нових товарів/послуг	3
Організаційні та управлінські інновації	4
Отримання нових джерел ресурсів підприємства	5

Важливим етапом економічного управління інноваційною діяльністю є аналіз, у процесі якого оцінюється не тільки активність підприємства в інноваційній сфері, а також ступінь завершеності попередніх інноваційних проектів і програм.

Слід зазначити, що інноваційні процеси на досліджуваних підприємства знаходяться на різних стадіях провадження. Так, 35% респондентів зазначають, що впровадження розпочато і ще не завершено; 22,5% мають успішний досвід впровадження інновацій; 5% констатували, що інновації впроваджено без економічного ефекту; 5% відмовилися від впровадження на етапі пропозиції; ще 5% не знайшли корисних пропозицій на ринку інновацій; та 27,5% взагалі не планують їх впровадження, дотримуючись стратегії стабільності.

За даними державної статистичної звітності України, темп зростання загального обсягу фінансування інноваційної діяльності підприємств за період 2009 – 2012 рр. поступово збільшується. Така тенденція пов'язана з повільним виходом країни з кризового стану та з поступовим збільшенням обсягів діяльності підприємств. Аналіз результатів анкетування свідчить, що у переважній більшості опитаних підприємств (47,5%) частка витрат на інноваційну діяльність становить менше 5% у загальному обсязі витрат; 32,5% опитаних мають частку витрат на інноваційну діяльність від 5 до 10%; решта мають 10% та більше. Проте, загострення політичної та економічної кризи у 2014 – 2015 рр., різко змінює ситуацію, обсяги фінансування інноваційних проектів значно скорочені або припинені взагалі.

Серед показників оцінки результативності інноваційної діяльності, які застосовуються на досліджуваних підприємствах, в основному використовуються показники доходів, прибутку та рентабельності, менш популярними є показники витрат на інші специфічні показники [6].

Актуальним і відповідальним аспектом економічного управління інноваційною діяльністю підприємств є забезпечення процесу планування, що на сучасному етапі пов'язано з недостатнім інформаційним забезпеченням. Так, 57,5% респондентів використовують для планування метод техніко-економічних розрахунків; 32,5% застосовують експертний метод; 10% використовують метод аналогії та 5% зазначили інші методи.

Підготовка, збір та аналіз управлінської інформації є необхідною умовою ефективного управління та прийняття адекватних інноваційних рішень. Зважаючи на це, більшість респондентів зазначає, що найбільше часу при обробці інформації витрачається на збір, розрахунок, звірку та структурування даних; менше часу займає аналіз та інтерпретація готових даних та інші процеси.

Як зазначають респонденти, кожен з таких факторів, як інтеграція ІТ-систем, автоматизація збору та обробки інформації, систематичний аналіз змінювання потреб в інформації, своєчасність надання інформації, точність і достовірність інформації є важливими для підготовки управлінських звітів; лише витрати на підготовку звітів визначено як менш важливий фактор. При цьому задоволені поточним станом справ у цій галузі лише у невеликій кількості компаній. Усі зазначені процеси потребують перегляду та вдосконалення.

Фахівці відзначили, що у таких областях, як: система підготовки звітності, консолідація, прогнозування, інвестиційне планування, бюджетування, система ККД вони в основному застосовують MS Excel (65%), фінансові ІТ-рішення (25%), інші ІТ інструменти (10%) та здебільшого задоволені зазначеними інструментами.

Опитані менеджери констатували, що деякі фактори перешкоджають успішному впровадженню інформаційних технологій у компаніях. Розподіл їх впливу відображає табл. 2. Із зазначеного випливає, що найбільше складнощів виникає під час інтеграції даних; менш впливовою є розробка інтерфейсів з іншими ІТ-системами; людський фактор займає проміжне значення і здійснює середній вплив на зазначені процеси.

Можна зробити висновок, що до складу основних методів планування інноваційної діяльності належать методи техніко-економічних розрахунків, аналоговий і експертних оцінок. Використання основних методів планування інноваційної діяльності підприємства охоплює такі умови їх застосування: для розрахунку планової потреби за окремими інноваційними проектами; дозволяють розрахувати потребу для реалізації інновацій за окремими інноваційними проектами при різних умовах наявності необхідної інформації; є менш трудомісткими порівняно з допоміжними методами планування; наявність технічного і програмного забезпечення мінімальна; найчастіше зустрічаються у сучасній літературі, а також регламентовані в офіційних джерелах.

Фактори, що перешкоджають впровадженню інформаційних технологій

Показник	Рівень впливу за кількістю опитаних, %			
	Високий	Середній	Нижче середнього	Низький
Утримання витрат в рамках бюджету з впровадження IT-систем	20	75	–	5
Можливість налаштування методологічних вимог в IT-системі	17,5	62,5	15	5
Інтеграція даних	25	45	22,5	7,5
Розробка інтерфейсів з іншими IT-системами	10	37,5	27,5	10
Корпоративна культура / людський фактор	20	37,5	30	12,5
Необхідний рівень адаптації процесів	20	55	10	15

Нині спостерігається низька ефективність розвитку підприємств у цілому та за рахунок впровадження інноваційних проектів зокрема. Для розуміння причин такого становища проаналізуємо існуючий стан управління економічним розвитком підприємств.

Аналіз відповідей респондентів на запитання дослідження виявили, що спеціалізований підрозділ, який займається підготовкою та реалізацією інноваційних проектів, на підприємствах, як правило, не створюється. Він відсутній на 280 підприємствах, що становить 70% дослідженої сукупності (табл. 3). Відповідно, тільки 120 підприємств (30%) мають його.

Виявлено практику як постійного, так і тимчасового функціонування спеціалізованих підрозділів. Так, на постійних засадах такі підрозділи працюють більш ніж у чверті (30%) досліджених підприємств. Більш ніж кожне п'яте (22,5%) підприємство створює такий підрозділ тільки на період реалізації найбільш складних і капіталомістких проектів.

Ініціатором ідей та напрямів розвитку на опитаних підприємствах є: директор – 35,8%, 20,9% – власник, 11,9% – менеджер проекту, спеціально сформований відділ – 10,4%, 6% – відділ розвитку.

Слід відмітити, що керівництво підприємств, у цілому, відповідально та зацікавлено ставиться до впровадження проектів, оскільки розуміє, що успішність (результативність та ефективність) цієї діяльності обумовлює подальші перспективи діяльності підприємства в цілому. Розробка та вдале впровадження

проектів у більшості випадків стимулюється матеріально (на 290 із 400 досліджених підприємств), тобто передбачена в існуючих системах матеріального стимулювання персоналу. Другим за ступенем поширеності засобом стимулювання осіб є кар'єрне (на 220 підприємствах).

Варто зазначити, що переважна більшість вітчизняних підприємств, що брали участь у дослідженнях, демонстрували розуміння необхідності визначення свого положення на ринку і, як наслідок, оцінку економічної ефективності функціонування.

Таким чином, від дотримання визначених основних засад економічного управління інноваційною діяльністю безпосередньо залежить процес прийняття та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням ефективного управління результатами інноваційної діяльності підприємства, його економічними ресурсами та інтегральними характеристиками, що відображають стан підприємства і визначають передумови його розвитку на найближчу перспективу.

## ВИСНОВКИ

Результати, отримані під час порівняльного аналізу та дослідження вітчизняних підприємств, підтверджують об'єктивну необхідність продовження роботи з формування теоретичних засад, розробки та впровадженню відповідного практичного інструментарію економічного управління інноваційною діяльністю підприємств як фактора забезпечення економічного розвитку. ■

Таблиця 3

Організаційне оформлення проектної інноваційної діяльності

Питання анкети	Кількість респондентів, од.	Частка респондентів у загальній чисельності опитаних, %
1. Чи існує відділ розвитку на Вашому підприємстві?		
1. Так	120	30
2. Ні	280	70
2. Відділ, що займається інноваційними проектами на Вашому підприємстві, створюється тільки на час їх реалізації?		
1. Так	120	30
2. Ні, функціонує постійно	90	22,5
3. Не створюється взагалі	190	47,5

## ЛІТЕРАТУРА

1. Управление бизнесом. На пути от измерения к управлению // Офіційний сайт Pricewaterhouse Coopers International Limited [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.pwc.ru/ru/epm-2012](http://www.pwc.ru/ru/epm-2012)
2. **Денисенко М. П.** Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М. П. Денисенко, І. В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19 - 24.
3. **Лігоненко Л. О.** Економічне управління підприємством : концептуальні засади / Л. О. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 5 – 17.
4. **Лігоненко Л. О.** Стан та проблеми впровадження економічного управління на підприємствах України / Л. О. Лігоненко, М. С. Молодоженя // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 65 – 71.
5. **Лігоненко Л. О.** Економічне управління: еволюція поглядів та авторська концепція / Л. О. Лігоненко, Т. В. Харчук // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи» / Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля. – 2013. – № 1 (6). – С. 188 – 197.
6. **Молодоженя М. С.** Економічне управління інноваційною діяльністю підприємства / М. С. Молодоженя, Т. В. Жук // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2480>
7. **Newman, W. D.** Understanding SAP Business Objects Enterprise Performance Management: Discover the Power of SAP Business Objects ERM / William D. Newman // Hardcover. – June 28, 2010.
8. **Szyperski, N.** Informations bedarf / N. Szyperski // Handwörterbuch der Organisation; [Hrsg. : E. Grochla]. – Stuttgart, 1989. – S. 904 – 913.

## REFERENCES

- Denysenko, M. P., and Kolos, I. V. "Informatsiine zabezpechennia efektyvnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Information support effective management]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2006): 19-24.
- Lihonenko, L. O. "Ekonomichne upravlinnia pidpriemstvom : kontseptualni zasady" [Economic governance now: conceptual framework]. *Visnyk KNTEU*, no. 3 (2013): 5-17.
- Lihonenko, L. O., and Molodozhnia, M. S. "Stan ta problemy vprovadzhenia ekonomichnoho upravlinnia na pidpriemtvakh Ukrainy" [State and problems of implementation of economic governance in Ukraine a business enterprise]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2014): 65-71.
- Lihonenko, L. O., and Kharchuk, T. V. "Ekonomichne upravlinnia: evoliutsiia pohliadiv ta avtorska kontseptsiiia" [Economic governance: the evolution of thinking and author's conception]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu «Svitova ekonomika XXI stolittia: tsykly ta kryzy»*, no. 1 (6) (2013): 188-197.
- Molodozhnia, M. S., and Zhuk, T. V. "Ekonomichne upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu pidpriemstva" [Economic innovation management company]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2480>
- Newman, W. D. "Understanding SAP Business Objects Enterprise Performance Management: Discover the Power of SAP Business Objects ERM". *Hardcover*, 2010.
- Szyperski, N. "Informations bedarf". In *Handwörterbuch der Organisation*, 904-913. Stuttgart, 1989.
- "Upravleniye biznesom. Na puti ot izmereniya k upravleniyu" [Business management. On the way from the measurement to the control]. *Ofitsiyniy sait Pricewaterhouse Coopers International Limited*. [www.pwc.ru/ru/epm-2012](http://www.pwc.ru/ru/epm-2012)



# МАЛЫЙ БИЗНЕС В УКРАИНЕ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

© 2015 ПАНАСЮК О. В.

УДК 336.02

## Панасюк О. В. Малый бизнес в Украине: тенденции развития и проблемы налогообложения

Статья посвящена проблемам и перспективам налогообложения малого бизнеса в Украине. Целью статьи является оценка тенденций развития малого бизнеса в Украине, выявление проблем налогообложения его деятельности и обоснование путей их решения. По результатам проведенного исследования определено, что малый и средний бизнес в Украине развивается недостаточными темпами, что свидетельствует о наличии нереализованного потенциала. Одной из причин недостаточно активного развития малого бизнеса в Украине являются перекосы в системе налогообложения, создающие предпосылки для использования малого бизнеса в схемах минимизации налогов, а не осуществления реальной деятельности. Изменения, произошедшие в механизмах взимания единого налога с юридических и физических лиц, были положительными, поскольку при номинальном уменьшении количества плательщиков единого налога произошло увеличение объемов их выручки, а также выросли суммы уплаченного единого налога. По результатам исследования зарубежного опыта определено, что в большинстве экономически развитых стран альтернативные режимы налогообложения или не используются, или используются только на протяжении определенного промежутка времени. Вместо них предусмотрен масштабный перечень налоговых льгот в рамках обычной системы налогообложения. Такой опыт необходимо внедрить в практику налогообложения в Украине. Также зарубежный опыт свидетельствует о высоких требованиях к ведению учета и составлению финансовой отчетности. Аналогичные требования должны быть внедрены и в Украине, что существенно улучшит качество финансовой отчетности и повысит доверие кредиторов и инвесторов к предприятиям, работающим в секторе малого бизнеса.

**Ключевые слова:** малый бизнес, единый налог, упрощенная система налогообложения, общая система налогообложения.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Панасюк Ольга Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра аудита и экономического анализа, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

**E-mail:** panasiuko@bk.ru

УДК 336.02

UDC 336.02

## Панасюк О. В. Малий бізнес в Україні: тенденції розвитку і проблеми оподаткування

Стаття присвячена проблемам і перспективам оподаткування малого бізнесу в Україні. Метою статті є оцінка тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні, виявлення проблем оподаткування його діяльності та обґрунтування шляхів їх вирішення. За результатами проведеного дослідження з'ясовано, що малий та середній бізнес в Україні розвивається недостатньо швидкими темпами, що свідчить про наявність нереалізованого потенціалу його розвитку. Однією з причин недостатньо активного розвитку підприємництва є перекося в системі оподаткування малого бізнесу, яка створює передумови для їх використання у схемах мінімізації податків, а не реального зростання підприємницької ініціативи. Зміни, які відбулися в механізмах стягнення єдиного податку з юридичних та фізичних осіб, були позитивними, оскільки при номінальному зменшенні кількості платників єдиного податку відбулося збільшення обсягів виручки від їх діяльності та зросли обсяги сплати єдиного податку. За результатами дослідження зарубіжного досвіду встановлено, що у більшості економічно розвинених країн альтернативні режими оподаткування для малого і середнього бізнесу або не використовуються взагалі, або використовуються протягом обмеженого періоду часу. Натомість для підприємств малого і середнього бізнесу передбачене використання масштабних податкових пільг у рамках загальної системи оподаткування. Такий досвід необхідно впровадити у практику оподаткування в Україні. Також зарубіжний досвід свідчить про високі вимоги до ведення обліку та складання звітності малими підприємствами. Аналогічні вимоги мають бути запроваджені і в Україні, що суттєво підвищить якість фінансової звітності та довіру кредиторів та інвесторів до підприємств, які працюють у секторі малого бізнесу.

**Ключові слова:** малий бізнес, єдиний податок, спрощена система оподаткування, загальна система оподаткування.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

**Панасюк Ольга Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра аудиту та економічного аналізу, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ирпень, Київська обл., 08201, Україна)

**E-mail:** panasiuko@bk.ru

## Panasiuk O. V. Small Business in Ukraine: Development Trends and Taxation Issues

The article discusses issues and prospects of small business taxation in Ukraine. The article is aimed to evaluate the trends of development of small business in Ukraine, to identify issues of taxation of its activities and substantiate the ways to solve them. According to the results of the research has been determined that the small and medium business in Ukraine is developing with insufficient pace, which indicates the untapped potential. One of the reasons for the insufficiently active development of small business in Ukraine are distortions in the taxation system, creating prerequisites for using small business in the tax minimization schemes, rather than implementation of real activity. The changes in the arrangements for levying a single tax on legal and natural persons have been positive, because at a nominal decrease in the number of single tax payers amounts of their revenue have increased, and so have the amounts of single tax paid. When studying the foreign experience, has been determined that in most economically developed countries alternative tax regimes are either not used or used only during a certain period of time. Instead they have a massive list of tax incentives in the boundaries of regular tax system. Such experience should be implemented into practice of taxation in Ukraine. The foreign experience also demonstrates the high requirements for accounting and financial reporting. Similar requirements should be introduced in Ukraine, this will significantly improve the quality of financial reporting and will increase the confidence of lenders and investors towards the enterprises operating in the sector of small business.

**Key words:** small business, single tax, simplified system of taxation, general system of taxation.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

**Panasiuk Olga V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Audit and Economic Analysis, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)  
**E-mail:** panasiuko@bk.ru

**Р**азвитие малого предпринимательства является императивом государственной политики в большинстве стран мира. Наряду с экономическим эффектом сектор малого бизнеса осуществляет решающее воздействие на занятость и благосостояние граждан, а также динамику инновационного развития экономики. Кроме того, именно развитие малого бизнеса является основой формирования среднего класса, который является основой общества экономически развитых стран.

Значение малого бизнеса для государства определяет одну из приоритетных задач государственной политики – расширение этого сектора экономики. Этим объясняется особое внимание государства к системе налогообложения малого бизнеса. Уровень налоговой нагрузки на этот сегмент бизнеса определяется влиянием двух важных факторов. С одной стороны, учитывая, что на малый бизнес в большинстве стран мира приходится не меньше половины ВВП, система налогообложения малого бизнеса должна обеспечивать стабильные и достаточные поступления в бюджет. С другой стороны, налогообложение не должно препятствовать его развитию.

Проблемам развития и налогообложения малого бизнеса посвящены публикации З. Варналия [1], А. Воротиной [2], А. Данилова [3], Ю. Иванова [5], Т. Паентко [3], К. Петросянц [5], В. Орлова [6], В. де Раги [8] и др. Однако темпы развития малого бизнеса в Украине все еще недостаточны. Частные изменения в системе налогообложения малого и среднего бизнеса не всегда положительно сказываются на возможностях реализации потенциала его развития. Именно поэтому проблемы и перспективы развития малого бизнеса в контексте налоговых реформ требуют дальнейших исследований.

*Цель* статьи – оценка тенденций развития малого бизнеса в Украине, выявление проблем налогообложения его деятельности и обоснование путей их решения.

Организация малого бизнеса в Украине предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности как без регистрации юридического лица (частное предпринимательство), так и с регистрацией юридического лица, как правило, частного предприятия или общества с ограниченной ответственностью. Следует отметить, что до 1998 г. малый бизнес не имел существенных налоговых преференций, исключение составляли только частные предприниматели, которые могли торговать на рынке на условиях уплаты фиксированного налога (патента), при этом такие предприниматели освобождались от уплаты других налогов, кроме рыночного сбора. Конец 1990-х гг. нельзя назвать рассветом экономики Украины, поскольку темпы экономического развития оставляли желать лучшего, больше половины предприятий стабильно декларируют убытки, а уровень безработицы продолжал расти. В таких условиях необходим был шаг со стороны государства, направленный, прежде всего, на ослабление социальной напряженности в обществе. Именно таким шагом можно считать введение в действие Указом Президента (№ 727 от 03.07.1998 г.) упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности. Указ фактически внедрял альтернативный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса. Основной его целью было не

только стимулирование занятости населения, но и наполнение доходной части бюджета в условиях возрастающей убыточности бизнеса (в т. ч. и искусственной). Указом предусматривались различные режимы налогообложения частных предпринимателей и юридических лиц. Так, для частных предпринимателей устанавливалась фиксированная ставка единого налога в зависимости от вида деятельности, которая увеличивалась на 50% при приеме на работу нового работника. Для юридических лиц был установлен перечень ограничений перехода на упрощенную систему и предложено два варианта уплаты единого налога: по ставке 6% плюс НДС или по ставке 10%, но без права регистрации плательщиком НДС. Следует заметить, что на первом этапе внедрения упрощенная система действительно была упрощенной, а уплата единого налога предусматривала минимум дополнительных платежей. Ситуация изменилась в 2003 г., когда изменения, внесенные в порядок уплаты сбора на обязательное пенсионное страхование и других социальных взносов, поставили плательщиков единого налога перед необходимостью смириться с налоговой нагрузкой. Однако значительных отрицательных последствий такие нововведения на развитие малого бизнеса не оказали, что частично было связано с развитием практики использования субъектов малого бизнеса в схемах минимизации налогов (как легальных, так и нет).

**Д**лительное время упрощенная система налогообложения малого бизнеса не подвергалась радикальным изменениям, что нельзя оценить положительно. Во-первых, длительное время не пересматривалась ставка единого налога для физических лиц. Во-вторых, не менялись механизмы налогообложения юридических лиц. В-третьих, упрощенная система стала одним из способов конвертации наличных денег, поскольку ее использование давало право не использовать при расчетах с клиентами кассовые аппараты. Со временем положительный эффект от существования альтернативной системы налогообложения стал нивелироваться отрицательными последствиями, в т. ч. и растущим количеством фактов уклонения от налогов. Это стало одной из причин того, что в ходе налоговой реформы 2010 г. было принято решение радикально изменить подходы к функционированию упрощенной системы. Следует отметить, что эта идея была воспринята отрицательно, поскольку существовавшая практика слишком плотно укоренилась в сознании предпринимателей, она была достаточно удобной во всех отношениях. Поэтому первый этап реформирования, который состоялся в 2011 г., можно считать скорее косметическим ремонтом, чем действенными изменениями. Последующие изменения 2012 г. были более существенны. Они предусматривали увеличение количества групп плательщиков единого налога, при этом для физических лиц устанавливались четкие ограничения по видам деятельности – торговля на рынках или предоставление бытовых услуг, что было сделано с целью минимизации риска задействования таких лиц в схемах уклонения от налогов. Помимо этого ставка единого налога для первой и второй групп плательщиков была поставлена в за-

висимость от размера минимальной заработной платы, т.е. ее индексация происходит автоматически. Также предпринимателям, работающих в первой группе плательщиков, запрещено использовать труд наемных работников, а для предпринимателей второй группы количество наемных работников не должно превышать 10 человек.

Как эти изменения отразились на предпринимательской активности физических лиц – плательщиков единого налога, можно оценить по данным *табл. 1*.

Как видно из *табл. 1*, количество плательщиков единого налога – физических лиц в 2011 г. сократилось, а в 2013–2014 гг. наблюдается незначительный рост, при этом объемы выручки и суммы уплаченного единого налога демонстрируют рост. Это косвенно свидетельствует о достижении одной из целей государства – уменьшение риска использования предпринимателей – плательщиков единого налога в схемах минимизации налогов.

Однако изменения, коснувшиеся налогообложения частных предпринимателей, часто поддаются критике, особенно в части необходимости уплаты минимальной суммы единого социального взноса, а также перспективы обязательного использования кассовых аппаратов. Следует заметить, что практика обязательной уплаты минимальной суммы социальных взносов существует и в Европе [9] независимо от того, какие доходы получил частный предприниматель. Что касается применения кассовых аппаратов, то регистрация всех расчетных операций с клиентами также является европейской практикой. Внедряя практику тотальной регистрации расчетных операций в Украине, следует учесть возможности малого бизнеса в части приобретения и использования кассовых аппаратов, что предусматривает также введения моратория минимум на 5 лет в части изменения реестра кассовых аппаратов.

Анализируя европейскую практику налогообложения малого бизнеса, следует отметить, что тенденции свидетельствуют о постепенном отходе от альтернативных систем налогообложения для малого бизнеса, вместо этого им предоставляются масштабные налоговые льготы или вычеты в рамках стандартной налоговой системы. Например, освобождение от уплаты налога на доход до определенной предельной суммы. На наш взгляд, этот опыт следует в ближайшем будущем внедрить в Украине. В 2015 г. частные предприниматели, работающие на обычной системе налогообложения, обязаны уплачивать подоходный налог в размере 15% (или 20% при превышении дохода 10 минимальных зарплат), а также уплачивать единый социальный взнос и другие налоги, при наличии объектов налогообложения. То есть какие-либо вычеты для предпринимателей не предусмотрены, что делает работу на обычной системе налогообложения для предпринимателей невыгодной.

Упрощенная система налогообложения для юридических лиц также претерпела ряд изменений. Налоговая реформа 2012–2013 гг. увеличила количество групп плательщиков единого налога до 4 и повысило планку дохода, позволяющую пользоваться привилегиями единого налога. В 2015 г. этот подход упростили, и для юридических лиц предусмотрена только одна группа – 3 (или 4-я – для сельскохозяйственных производителей). При этом предельная сумма выручки увеличена до 20 млн грн, не ограничивается количество наемных работников, а ставки единого налога снижены до 4% для тех, кто не платит НДС, и до 2% для тех юридических лиц, которые работают с уплатой НДС.

Следует отметить, что указанные изменения также были направлены на минимизацию рисков задействи-

Таблица 1

**Деятельность физических лиц–предпринимателей, которые работали на условиях упрощенной системы налогообложения в 2002–2014 гг.**

Год	Количество плательщиков	Темп прироста, % к п. г.	Годовая выручка (тыс. грн)	Темп прироста, % к п. г.	Уплачено единого налога (тыс. грн)	Темп прироста, % к п. г.
2002	540259,00	0	20154124,00	0	283693,00	0
2003	700885,00	29,73	36613883,00	81,67	875648,00	208,66
2004	602437,00	-14,05	49948915,00	36,42	1 052 103,00	20,15
2005	696801,00	15,66	60774414,00	21,67	1 213 815,00	15,37
2006	824459,00	18,32	84689873,00	39,35	1 497 549,00	23,38
2007	974927,00	18,25	11248938,00	-86,72	1 990 897,00	32,94
2008	1 137 121,00	16,64	154659733,00	37,49	2 416 690,00	21,39
2009	1 161 605,00	2,15	144491674,00	834,26	1 103 693,00	-54,33
2010	1 166 799,00	0,45	155249915,00	7,45	1 162 937,00	5,37
2011	1 051 100,00	-9,92	144775589,00	-6,75	1 113 207,00	-4,28
2012	1 271 687,00	20,99	204444485,00	41,21	3 610 853,00	224,36
2013	1 311 689,00	3,15	294446853,00	44,02	4 412 245,00	22,19
2014	1 377 433,00	5,01	398873455,00	35,47	5 144 335,00	16,59

**Источник:** рассчитано на основании отчетов о деятельности Государственной налоговой службы, Министерства доходов и сборов, Государственной фискальной службы и [4, 7].

вания плательщиков единого налога в схемах минимизации налогов (в т. ч. нелегальных) при необходимости стимулирования развития легального бизнеса. Результаты регуляторной политики государства можно оценить по данным *табл. 2, табл. 3.*

Как видно из данных, представленных в табл. 2, в 2011 г. количество предприятий, работающих на условиях уплаты единого налога без уплаты НДС, уменьшилось. Это не связано с их переходом в группу платель-

щиков единого налога, уплачивающих НДС, что видно из табл. 3, т. е. это реальное сокращение количества предприятий, работающих на условиях уплаты единого налога. Далее, в 2012–2014 гг. наблюдается постепенное увеличение их количества, выручка предприятий – плательщиков единого налога, которые не уплачивают НДС, в 2012–2013 гг. существенно выросла, в 2014 г. снизилась, однако такое снижение можно объяснить ухудшением бизнес климата в стране в целом.

Таблица 2

**Деятельность юридических лиц, работавших на условиях упрощенной системы налогообложения, в 2002–2014 гг. (без уплаты НДС)**

Год	Количество плательщиков	Темп прироста, % к п. г.	Годовая выручка (тыс. грн)	Темп прироста, % к п. г.
2002	73 282,00	0,00	5 236,10	0,00
2003	88 901,00	21,31	7 613,90	45,41
2004	95 716,00	7,67	9 259,30	21,61
2005	101 565,00	6,11	9 476,50	2,35
2006	106 534,00	4,89	11 048,70	16,59
2007	113 764,00	6,79	12 095,50	9,47
2008	113 799,00	0,03	13 875,50	14,72
2009	123 956,00	8,93	12 182,30	-12,20
2010	135 565,00	9,37	13 497,20	10,79
2011	129 870,00	-4,20	15 905,60	17,84
2012	136 186,00	4,86	21 872,60	37,52
2013	142 187,00	4,41	29 977,50	37,06
2014	149 122,00	4,88	38 688,60	29,06

**Источник:** рассчитано на основании отчетов о деятельности Государственной налоговой службы, Министерства доходов и сборов, Государственной фискальной службы.

Таблица 3

**Деятельность юридических лиц, работавших на условиях упрощенной системы налогообложения, в 2002–2014 гг. (с уплатой НДС)**

Год	Количество плательщиков	Темп прироста, % к п. г.	Годовая выручка (тыс. грн)	Темп прироста, % к п. г.
2002	42 344,00	0,00	5 307,70	0,00
2003	44 253,00	4,51	6 674,70	25,76
2004	37 488,00	-15,29	6 041,70	-9,48
2005	33 909,00	-9,55	6 590,10	9,08
2006	29 155,00	-14,02	6 290,10	-4,55
2007	25 570,00	-12,30	6 176,70	-1,80
2008	22 780,00	-10,91	5 722,30	-7,36
2009	19 027,00	-16,47	3 976,10	-30,52
2010	15 324,00	-19,46	4 086,10	2,77
2011	11 199,00	-26,92	3 816,40	-6,60
2012	14 250,00	27,24	8 789,50	130,31
2013	14 870,00	4,35	7 844,60	-10,75
2014	15 120,00	1,68	8 997,80	14,70

**Источник:** рассчитано на основании отчетов о деятельности Государственной налоговой службы, Министерства доходов и сборов, Государственной фискальной службы.

Как видно из табл. 3, темп роста количества предприятий, работающих на условиях уплаты единого налога и НДС, в 2012 г. составил 27,24% (против –26,92% в 2011 г.), а в 2013–2014 гг. темп роста их количества существенно уменьшился. Темп роста выручки неравномерный, в 2012–2014 гг. объемы выручки практически не меняются.

Таким образом, оценить эффект упрощенной системы налогообложения для юридических лиц в целом достаточно сложно. Здесь необходимо учитывать не только особенности налогообложения, но и организации учета и предоставления отчетности. Традиционно к предприятиям малого и среднего бизнеса в Украине достаточно низкий уровень доверия как со стороны инвесторов, так и со стороны кредиторов. Их реальные результаты невозможно оценить ни по налоговой отчетности (из нее видно только выручку), ни по финансовой (ее достоверность сомнительна, поскольку за недостоверные данные в ней предусмотрен символический штраф). В этом отношении следует внимательно присмотреться к зарубежному опыту, возможно, что дальнейшие попытки совершенствования упрощенной системы для юридических лиц лишены смысла.

Как свидетельствует опыт стран Европейского Союза, для предприятий малого и среднего бизнеса предусмотрены упрощенные правила учета и отчетности согласно Международным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности (МСБУ и МСФЗ). Однако эти упрощенные правила выдвигают высокие требования к качеству финансовой отчетности и предусматривают, что предприятия малого и среднего бизнеса составляют полный комплект отчетности, включая раскрытие информации, что не предусмотрено национальными стандартами бухгалтерского учета в Украине. Согласно МСФЗ предприятия малого среднего бизнеса могут лишь не использовать некоторые стандарты (например, прибыль на акцию, операционные сегменты), которые и так в основном не применимы к деятельности малого и среднего бизнеса. Такие высокие требования к учету и отчетности малого бизнеса являются преимуществом, поскольку информация, предоставленная инвесторам или кредиторам, является достоверной, что существенно упрощает доступ к финансированию.

В части налогообложения следует отметить, что в большинстве стран Европейского Союза, а также в США, специальные режимы налогообложения для предприятий малого бизнеса отсутствуют. Однако при этом законодательство предусматривает ряд льгот или исключений для таких налогоплательщиков. Например, в США используются пониженные ставки налога на прибыль. В Великобритании предусмотрено, что при доходе до 15000 фунтов не требуется детальное раскрытие информации о деятельности компании, а в случае, если налоговые обязательства меньше 500 фунтов, предприятие освобождается от уплаты налога и от авансовых платежей в следующем году [10].

В Нидерландах и Великобритании для предприятий малого и среднего бизнеса предусмотрены инвестиционные скидки при осуществлении капитальных вло-

жений [11]. Размер скидок значителен, позволяет практически полностью не уплачивать налог на прибыль в год осуществления инвестиций. Также в некоторых странах действуют правила налогообложения индивидуальных предприятий как физических лиц в случае недостижения ими предельной величины дохода.

## ВЫВОДЫ

Малый и средний бизнес в Украине развивается недостаточно быстрыми темпами, что свидетельствует о наличии сдерживающих факторов реализации его потенциала. Одним из таких факторов многие исследователи считают особенности налогообложения малого бизнеса в Украине. Однако анализ эволюции практики налогообложения малого бизнеса показывает, что условия уплаты налогов, ведения учета и предоставления отчетности субъектами малого бизнеса в Украине проще, чем в большинстве экономически развитых стран. Учитывая риск использования предприятий малого и среднего бизнеса в схемах уклонения от уплаты налогов, считаем, что использование альтернативных систем налогообложения может быть оправданным только в краткосрочной перспективе. Поэтому в ближайшем будущем политика налогообложения малого бизнеса должна быть переориентирована на европейский опыт, с постепенным переводом субъектов малого и среднего бизнеса на общую систему налогообложения с применением льгот в части стимулирования инвестиций и установления пороговой величины дохода, позволяющей уплачивать налог на доходы как физическому лицу. Перспективами дальнейших исследований является обоснование размера оптимальных налоговых льгот для предприятий малого и среднего бизнеса при условии их перехода на общую систему налогообложения. ■

## ЛИТЕРАТУРА

- Варналії З. С.** Застосування податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в умовах впровадження норм Податкового кодексу України / З. С. Варналії // Малий і середній бізнес. – 2012. – № 4. – С. 151 – 158.
- Воротіна Л. І.** Можливості збереження підприємств сектора малого бізнесу економіки України / Л. І. Воротіна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 32 – 37.
- Данілов О. Д.** Інституціональні засади реформування оподаткування малого і середнього бізнесу / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнтко // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – Вип. 207. – Черкаси: ЧНУ, 2011. – С. 28 – 31.
- Діяльність суб'єктів малого підприємництва за 2012 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 158 с.**
- Іванов Ю. Б.** Альтернативні системи оподаткування: навч. посіб. / Ю. Б. Іванов, К. В. Петросянц. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.
- Орлов В. О.** Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу / В. О. Орлов // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 78 – 81.
- Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)**
- De Rugy, V.** (2005). Are Small Businesses The Engine of Growth? / V. De Rugy // Working Paper 123. – Washington, DC: American Enterprise Institute.

9. Small business policy [Electronic source]. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/database/SBA/index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp\\_pk=3170&tr\\_](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/database/SBA/index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp_pk=3170&tr_)

10. The tax laws of the Netherlands [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/eur/lxwened.htm>

11. UK tax law [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.legislation.gov.uk/all?title=tax>

## REFERENCES

Danilov, O. D., and Paientko, T. V. "Instytutionalni zasady reformuvannia opodatkovannia maloho i serednyoho biznesu" [Institutional reform the tax bases of small and medium businesses]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 207 (2011): 28-31.

*Diialnist sub'ektiv maloho pidpriemnytstva za 2012 rik* [The activities of small businesses by 2012]. Kyiv: Avhust Treid, 2013.

De Rugy, V. "Are Small Businesses The Engine of Growth?". *Working Paper*, no. 123 (2005).

Ivanov, Yu. B., and Petrosiants, K. V. *Alternatyvni systemy opodatkovannia* [Alternative tax system]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Orlov, V. O. "Vplyv sproshchenoi systemy opodatkovannia na podalshyi rozvytok maloho biznesu" [The impact of a simplified tax system for further development of small business]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (2012): 78-81.

Ofitsiyniy veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystryky Ukrainy. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

"Small business policy". [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/database/SBA/.index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp\\_pk=3170&tr\\_](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/database/SBA/.index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp_pk=3170&tr_)

"The tax laws of the Netherlands". <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/eur/lxwened.htm>

"UK tax law". <http://www.legislation.gov.uk/all?title=tax>

Varnalii, Z. S. "Zastosuvannia podatkovoho stymuliuвання sub'ektiv pidpriemnytskoi diialnosti v umovakh vprovadzhennia norm Podatkovoho kodeksu Ukrainy" [The use of tax incentives for businesses in the implementation of the Tax Code of Ukraine]. *Malyi i serednii biznes*, no. 4 (2012): 151-158.

Vorotina, L. I. "Mozhlyvosti zberezhenntia pidpriemstv sektora maloho biznesu ekonomiky Ukrainy" [Features saving businesses small business sector of the economy of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11 (2012): 32-37.

## МАШИНОБУДІВНИЙ КОМПЛЕКС ЯК КАТАЛІЗАТОР ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

© 2015 ПАНЕВНИК Т. М., БОЛГАРОВА Н. К.

УДК 338.45:334.7

### Паневник Т. М., Болгарова Н. К. Машинобудівний комплекс як каталізатор інтеграційних процесів

У статті охарактеризовано сучасний стан машинобудування України, виявлено основні проблеми, що впливають на функціонування галузі. Обґрунтовано доцільність формування інтегрованих корпоративних структур машинобудівного комплексу. Розглянуто світовий досвід інтеграційних процесів. Визначено, що лідерами машинобудівної галузі є компанії, які активно використовують інтеграцію у своїй практиці. Представлена питома вага країн Європейського Союзу в розвитку машинобудування. Визначено, що вітчизняні найбільші машинобудівні підприємства-лідери є учасниками інтегрованих структур, які забезпечують реалізацію їх довготермінових стратегій, використовуючи інтеграційні механізми для досягнення поставлених цілей. Зокрема, актуальним є створення та функціонування інтегрованих структур, до складу яких входять науково-дослідні підрозділи. Визначено, що активізація інтеграційних процесів сприятиме досягненню і підвищенню конкурентоспроможності не тільки вітчизняного машинобудівного комплексу, але й отриманню позитивного синергетичного ефекту в супутніх галузях промисловості.

**Ключові слова:** інтеграція, інтегровані структури, інтеграційні процеси, промисловість, машинобудівний комплекс, підприємства.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Паневник Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

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

**Болгарова Наталя Костянтинівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15, Київ, 03041, Україна)

**E-mail:** bolgarovva@gmail.com

УДК 338.45:334.7

UDC 338.45:334.7

### Паневник Т. М., Болгарова Н. К. Машиностроительный комплекс как катализатор интеграционных процессов

В статье охарактеризовано современное состояние машиностроения Украины, выявлены основные проблемы, влияющие на функционирование отрасли. Обоснована целесообразность формирования интегрированных корпоративных структур машиностроительного комплекса. Рассмотрен мировой опыт интеграционных процессов. Определено, что лидерами машиностроительной отрасли являются компании, активно использующие интеграцию в своей практике. Представлен удельный вес стран Европейского Союза в развитии машиностроения. Определено, что отечественные крупнейшие машиностроительные предприятия-лидеры являются участниками интегрированных структур, обеспечивающих реализацию их долгосрочных стратегий, используя интеграционные механизмы для достижения поставленных целей. В частности, актуальным является создание и функционирование интегрированных структур, в состав которых входят научно-исследовательские подразделения. Определено, что активизация интеграционных процессов будет способствовать достижению и повышению конкурентоспособности не только отечественного машиностроительного комплекса, но и получению положительного синергетического эффекта в сопутствующих отраслях промышленности.

**Ключевые слова:** интеграция, интегрированные структуры, интеграционные процессы, промышленность, машиностроительный комплекс, предприятия.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Паневник Татьяна Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ул. Карпатская, 15, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

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

**Болгарова Наталья Константиновна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15, Киев, 03041, Украина)

**E-mail:** bolgarovva@gmail.com

### Panevnyk T. M., Bolharova N. K. Machine-Building Complex as a Catalyst of Integration Processes

The article describes the current state of machine-building of Ukraine, the major issues that impact on the functioning of the industry sector have been identified. The expediency of forming the integrated corporate structures of the machine-building complex has been substantiated. The world experience regarding the integration processes has been considered. It has been determined that leaders of machine-building industry sector are the companies that actively use integration in their practice. The share of the European Union in the development of machine-building has been presented. It has been determined that the largest domestic machine-building enterprises-leaders are members of the integrated structures that implement their long-term strategies, using integration mechanisms for achieving their objectives. In particular, relevant is the establishment and functioning of the integrated structures, which comprise research units. It has been determined that intensification of integration processes will not only contribute to and improve the competitiveness of the domestic machine-building complex, but also will develop positive synergies within related industries.

**Key words:** integration, integrated structures, integration processes, industry, machine-building complex, enterprises.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Panevnyk Tetiana M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics Business, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (vul. Karpatska, 15, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

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

**Bolharova Natalia K.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15, Kyiv, 03041, Ukraine)

**E-mail:** bolgarovva@gmail.com

С тупінь розвитку будь-якої країни визначається багатьма параметрами, серед яких важливе місце займає структура національної економіки, її науковий і промисловий рівень та експортний потенціал. Суттєву частку інвестиційних та промислових товарів довготермінового використання, що виробляються

в державі та впливають на рівень добробуту населення, продукує машинобудівний комплекс.

Зазначена галузь має вплив на ефективність і продуктивність усіх сфер економіки країни: машинобудування займається виробництвом машин та устаткування, які забезпечують виробництво товарів і послуг

підприємствами інших галузей, стимулюючи тим самим їхній розвиток. Саме в цій галузі закладається база для зростання продуктивності праці, створюються засоби виробництва, фактори, які сприяють збереженню енергетичних ресурсів, зниженню матеріаломісткості та підвищенню якості продукції.

Обґрунтування пріоритетів подальшого розвитку вітчизняного машинобудування сприятиме відновленню його ролі як локомотива економічного зростання України та забезпеченню модернізації економіки держави загалом. Усе це актуалізує необхідність вивчення питань об'єднання вітчизняних підприємств машинобудівної галузі в напрямі створення інтегрованих корпоративних структур, розширення інтеграційних зв'язків у системі світового господарського простору, пов'язаних із розвитком сучасних внутрішніх стратегій національної економіки.

Дослідженню стану машинобудівного комплексу України приділяють увагу такі вітчизняні науковці, як Б. М. Данілішин, Н. В. Дацій, А. Є. Довгань, А. Е. Воронкова, Н. С. Марушко, О. Г. Мельник, В. В. Стадник, П. В. Тархов, Н. В. Шандрова, О. О. Шапуров., О. С. Яцюк та інші. Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються питання подальшого розвитку машинобудівних підприємств на основі активізації інтеграції.

Сучасні процеси у вітчизняній економіці зумовили надзвичайно важке становище в машинобудівній промисловості. У результаті погіршення умов кредитування, заморожування інфраструктурних програм, скорочення інвестиційних проєктів зменшився попит на вітчизняну продукцію машинобудування. Масштабність проблем, необхідність зміни напрямів впливу та співпраці у зовнішньому та світовому інституційному бізнес-середовищі скорочують шанси на виживання багатьох компаній, зокрема і машинобудівних.

В умовах, що склалися, необхідно шукати прогресивні методи подолавання кризових явищ у розвитку машинобудування. Саме тому перспективною є можливість застосування стратегії інтеграції для українських машинобудівних підприємств.

**В**ітчизняний машинобудівний комплекс є однією з основних галузей промисловості України, де зосереджено 20% її основних засобів та виробництво інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості. Машинобудування виконує ключову роль у розповсюдженні передових машин, обладнання та устаткування в інших галузях економіки. Його питома вага в обсягах промислового виробництва у 2013 р. становила 9,8% (тоді як за часів УРСР машинобудування займало 31% в загальному обсязі промислового виробництва), у ВВП країни – 5,4%, у кількості працюючих у промисловості – понад 20%, в експорті товарів з країни – 16,8% [8].

В економічно розвинених країнах частка машинобудівних виробництв становить від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%). Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 10 років. Частка продукції маши-

нобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36 – 45%, у США – 40% [6].

Продукція галузі займає суттєве місце в товарній структурі зовнішньої торгівлі України. На її частку припадає 16,8% експорту і 25,3% товарного імпорту. Більше 50% виробленої в Україні машинобудівної продукції експортується, але обсяги імпорту цієї продукції в 2,4 рази перевищують обсяги її експорту. Спостерігається висока залежність національної економіки від імпорту високотехнологічної продукції машинобудування (коефіцієнт покриття імпорту експортом у 2013 р. становить лише 0,54, а від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі – 8,8 млрд дол.) [8].

**Ц**е свідчить про недостатній рівень інтеграції вітчизняного машинобудування з іншими галузями української економіки, які забезпечують власні потреби в інвестиційній продукції за рахунок імпорту. За таких умов вітчизняні виробники продукції машинобудування зберігають експортну орієнтацію виробництва: у 2014 р. у виробництві електродвигунів, генераторів і трансформаторів 66,5% обсягів продукції було реалізовано за межі України; у виробництві машин і устаткування загального призначення – 68,2%; у виробництві металообробних машин і верстатів – 65,0%; у виробництві машин і устаткування для металургії – 52,0%, у виробництві машин і устаткування для сільськогосподарського та лісового господарства – 33,3% [7]. Основний експорт вітчизняної продукції машинобудування, як менш технологічний, іде до країн СНД (65,6%), тоді як імпорт надходить переважно з країн ЄС (44,3%) і третіх країн (39,3%) [8].

Розвиток нових технологій у високорозвинених країнах відбувається швидкими темпами, що прискорює моральне старіння технологій та обладнання. Усе це вимагає створення умов для прискорення модернізації виробничих потужностей машинобудування та створення нових гнучких виробництв у вигляді інтегрованих структур, здатних адаптуватися до кон'юнктурних коливань, які виникають внаслідок техніко-технологічних змін у світовій машинобудівній промисловості.

Інноваційні продукти випускаються з використанням машин і устаткування, що поставляється машинобудуванням. Це потребує взаємодії між виробниками машин та галузями, які їх споживають. Нові виробничі технології розробляються компаніями на основі технологій спільно з виробниками обладнання та постачальниками необхідних матеріалів. Тому інтеграція підприємств, що охоплюють весь технологічний ланцюг, приводить до виробництва конкурентоспроможної продукції не тільки в національних межах, а і на світовому рівні.

Українські підприємства повинні знайти власні форми реалізації інтеграційних процесів, які забезпечать економічне зростання з урахуванням власних досягнень та передового досвіду. На вітчизняному рівні інтеграція повинна реалізовуватися у формі інтегрованих структур. Найбільш поширеною є розробка та реалізація стратегії злиття декількох підприємств в єдину компанію. У зарубіжній практиці виокремлюють такі види злиття промислових підприємств:



- ✦ *product extension merger* (коли зливаються підприємства, функціонально пов'язані за лінією виробництва);
- ✦ *statutory merger* (унаслідок злиття виникає нове підприємство);
- ✦ *full acquisition* (повне поглинання);
- ✦ *partial acquisition* (часткове поглинання);
- ✦ *outright merger* (пряме злиття) [9].

Позитивні наслідки стратегії інтеграції підтверджуються й іноземним досвідом, оскільки найбільші машинобудівні компанії у світі є одночасно найбільшими фінансово промисловими групами (ФПГ) світу, серед них – General Motors, Ford Motor, Daimler-Chrysler [6].

Отже, світовий досвід доводить доцільність створення інтегрованих корпоративних структур, які поступово перетворились у глобальних гравців, які мають виробництва на найбільш важливих зарубіжних ринках (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага країн Європейського Союзу в розвитку машинобудування, % [2]

Країна	Виробництво	Умовно-чиста продукція	Зайнятість
Німеччина	38	41,5	34,1
Італія	19,1	15,6	15,1
Франція	7,9	7,9	8,6
Великобританія	6,3	7,1	6,6
Іспанія	3,9	3,9	4,1
Польща	1,9	2,3	4,8
Чехія	2,0	1,9	4,5
Словаччина	0,5	0,4	1,3

Сучасні світові та вітчизняні тенденції в економіці характеризуються укрупненням бізнес-одиниць в усіх галузях, у тому числі й машинобудівній з поступовим накопиченням капіталу.

Українське машинобудування має високі стартові позиції для власного розвитку та значний експортний

потенціал і є катализатором розбудови високотехнологічних інтеграційних утворень, дає значний мультиплікативний ефект на ВВП, експорт і створення високопродуктивних робочих місць. Відповідно до рейтингу журналу Forbes у число 200 найбільших компаній України за обсягом виручки за I півріччя 2014 р. ввійшло 9 компаній машинобудівної галузі (табл. 2).

Більшість підприємств – лідерів машинобудівної галузі належать українським фінансово-промисловим групам, зокрема – «Мотор Січ», «Corum Group», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ДП «Антонов», ПАТ «Луганськтепловоз», компанія «УкрАВТО» тощо.

ПАТ «Мотор Січ» – одне з провідних підприємств у світі з випуску авіаційних двигунів для літаків і вертольотів, а також промислових газотурбінних установок. Підприємство забезпечує повний цикл виробництва авіаційної техніки в Україні – від проектування до серійного виробництва, супроводу в експлуатації і ремонту та поставляє на світовий ринок високотехнологічну продукцію, яка виробляється на сертифікованій виробничій базі з освоєнням нових технологічних процесів.

Основні показники виробничо-фінансової діяльності підприємства у 2014 р. [4]:

- ✦ темп зростання обсягів виробництва в порівнянних цінах до 2013 р. – 96,4%;
- ✦ дохід від реалізації продукції, робіт і послуг – 9,744 млн грн, що на 1,796 млн грн більше, ніж у 2013 р.;
- ✦ чистий дохід від реалізації продукції – 10,730 млн грн;
- ✦ питома вага авіатехніки в реалізованій продукції – 93,6%;
- ✦ частка експорту в доході від реалізованої продукції – 95,0%;
- ✦ рентабельність продажів – 15,9%.

Автомобільна компанія «УкрАВТО» – найбільший виробник, дистриб'ютор та сервісний постачальник в Україні. До складу компанії відносять: два заводи в Україні з виробництва автомобілів та два в Польщі, 10 заводів з виробництва комплектуючих в Україні та 12 у сусідній Польщі, 414 сервісних центрів, 476 автосалонів і пунктів продажу. За період з 2012 р. по 2014 р. обсяг ринку

Таблиця 2

Найбільші компанії машинобудівної галузі України за обсягом виручки

Місце в рейтингу	Компанія	Прибуток, млн грн	Виторг 1 півріччя 2014 р., млн грн	Виторг за 2013 р., млн грн
31	Мотор Січ	4700.2	1542.6	8583.9
58	Укравто	2459.3	-233.8	6959.8
83	Toyota Україна	1861.9	281.6	4377.6
85	Луганськтепловоз	1805.3	45.8	3038.5
114	Крюківський вагонзавод	1259.7	-142.6	3769.2
118	НКМЗ	1216.5	509.1	2675.5
122	Corum	1171.9	-189.9	2560.5
152	Норд	840.8	19.2	1224.5
199	Атолл Холдинг	566.7	7.4	1671.7

Джерело: Forbes.200 [10].

знизився на 52% і склав 105,9 тис. легкових автомобілів. Чистий дохід компанії у 2014 р. скоротився на 29% – до 2 млрд 016,7 млн грн, валовий прибуток зріс на 23,4% від попереднього року – до 313,55 млн грн [1].

Машинобудівна компанія Corum Group є одним із учасників групи «Систем Кэпитал Менеджмент» – української багатогалузевої групи, що включає більше 100 підприємств у сфері металургії, енергетики, фінансів, телекомунікації, медіа та інших секторів економіки. Географічний діапазон компанії включає Україну, Росію, США, Італію, Великобританію, Швейцарію та Болгарію. У корпорації працює близько 300 тис. осіб, а активи компанії на 2012 р. склали близько 28,5 млрд дол. [3].

**Р**инкові перетворення, що відбувалися і продовжуються в Україні, привели до активізації інтеграційних процесів та створення інтегрованих господарських суб'єктів. Участь в інтегрованих структурах типу ФПГ дозволяє консолідувати промисловий, банківський, фінансовий, торговельний капітал та створює умови для подальшого розвитку бізнесу. Поряд з підприємствами, що представляють різні сфери діяльності, машинобудівні компанії у складі провідних українських ФПГ відстоюють власні інтереси та забезпечують реалізацію довготермінових стратегій, використовуючи внутрішньогрупові фінансово-кредитні механізми досягнення поставлених цілей.

Сьогодні понад 60% нових технологій світу створюють науково-дослідні підрозділи інтеграційних об'єднань. Відновлення конкурентоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств також повинно ґрунтуватися на їх інтеграції з вітчизняними науково-дослідними установами. В Україні практично відсутні компанії, які мають у своєму складі дослідницькі підрозділи. Виключенням є ДАХК «Дніпровський машинобудівний завод», ДАХК «Топаз», ДАХК «Артем», ДАХК «Каскад», ПАТ «Турбоатом».

Українське підприємство ПАТ «Турбоатом» входить у число провідних світових виробників усіх видів турбін і володіє повним циклом виробництва: проектування, виготовлення, постачання, налагодження, фірмове обслуговування турбінного обладнання всіх типів електростанцій. У структуру підприємства входять такі конструкторські підрозділи: спеціальне конструкторське бюро СКБ «Турбоатом» з проектування ТЕС і АЕС, дослідний центр паротурбобудування, спеціальне конструкторське бюро СКБ «Турбогідромаш» з проектування устаткування для ГЕС, гідротурбінна лабораторія. У цих умовах розвивається кооперація машинобудівних підприємств, формуються високопродуктивні технології виробництва і переробки сировини, поглиблюється спеціалізація підприємств, поліпшується техніко-технологічне обслуговування господарських структур, оптимізуються транспортні роботи. На сьогоднішній день ПАТ «Турбоатом» має чистий дохід від реалізації за 2014 р. – 1 842 387 тис. грн, який збільшився за три роки у 1,5 рази [5].

Це доводить, що випереджаючий розвиток машинобудівної промисловості на основі розвитку інтеграційних процесів сприятиме досягненню позитивного си-

нергетичного ефекту в супутніх галузях промисловості; створенню замкнених виробничих циклів, побудованих на коопераційних зв'язках між українськими підприємствами; розвитку внутрішнього ринку збуту споживчих і промислових товарів власного виробництва; зростанню частки товарів з високою доданою вартістю у загальному експорті товарів, зменшенню негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами; загальному поживленню виробничої активності, що приведе до збільшення прибутків підприємств, які можуть бути спрямовані на технічне переозброєння та модернізацію виробництв; розширенню можливостей впровадження новітніх матеріало- та енергозберігаючих технологій; підвищенню ефективності роботи машинобудівних підприємств за рахунок спеціалізації та концентрації виробництва; створенню додаткових робочих місць у машинобудівній і супутніх галузях.

## ВИСНОВКИ

Машинобудівний комплекс повинен стати каталізатором інтеграційних процесів, що забезпечить техніко-технологічне оновлення усіх сфер суспільного виробництва та є важливою передумовою забезпечення позитивних зрушень у національній економіці, розширення її інноваційного та виробничого потенціалу.

Необхідно створювати умови для комплексного сприяння розвитку машинобудівного сектора через допомогу українським виробникам у вбудовуванні в європейські та світові ланцюги постачань через сприяння розвитку інтеграційних процесів для розширеного відтворення вітчизняної промисловості та забезпечення державного замовлення на реалізацію цілей промислового та сільськогосподарського комплексів.

Розвиток інтеграції в машинобудуванні зумовлений необхідністю забезпечення технічної, технологічної, організаційно-управлінської, економічної єдності й безперервності етапів транспортування, зберігання та виробництва, що сприяє стабілізації економічного стану машинобудівних підприємств та їх контрагентів і підвищенню ефективності їх спільної діяльності.

Подальші наукові дослідження інтеграційних процесів потрібно спрямовувати на виявлення оптимальних механізмів інтеграції, удосконалення організації процесу формування інтегрованих корпоративних структур та форм і методів взаємодії її учасників. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Збитки УкрАВТО становлять понад 1 млрд гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kousibei.net:/forbes.ua/ua/news/1393419-zbitki-ukravto-stanovlyat-ponad-1-mlrd-griven>
2. Кондратьев В. Б. Глобальный рынок машиностроения / В. Б. Кондратьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyj\\_rynok\\_mashinostrojenija\\_2013-10-24.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyj_rynok_mashinostrojenija_2013-10-24.htm)
3. Кочетков В. М. Развитие украинских ТНК как фактор роста экономики страны / В. М. Кочетков, О. О. Мусяченко // Эффективная экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2001>

4. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://motorsich.com/rus/>
5. Офіційний сайт ПАТ «Турбоатом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.turboatom.com.ua/>
6. **Пахомова С. В.** Аналіз стану машинобудівних підприємств України та можливості стратегії їх розвитку / С. В. Пахомова // Прометей. – 2009. – № 3(29). – С. 155 – 159.
7. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. – К.: НІСД, 2014. – 57 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/strukt\\_ref-1c985.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/strukt_ref-1c985.pdf)
8. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості : наук. аналіт. доповідь / О. І. Амоша, В. П. Вишневський, Л. О. Збаразська та ін. ; за заг. ред. В. П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Dopovid\\_prom.pdf](http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Dopovid_prom.pdf)
9. **Прохоренко О. В.** Інтеграційні та зворотні процеси промислових підприємств України: деякі аспекти // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2014. – № 1. – С. 42 – 50.
10. 200 найбільших компаній за рейтингом Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/ratings/2>

#### REFERENCES

Amosha, O. I. et al. "Promyslovist i promyslova polityka Ukrainy 2013: aktualni trendy, vyklyky, mozhlyvosti" [Industry and industrial policy of Ukraine 2013: current trends, challenges, opportunities]. [http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Dopovid\\_prom.pdf](http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Dopovid_prom.pdf)

- "200 naibilshykh kompanii za reitynom Forbes" [200 largest companies rated by Forbes]. <http://forbes.ua/ua/ratings/>
- Kochetkov, V. M., and Musiienko, O. O. "Rozvytok ukrain-skykh TNK iak faktor rostu ekonomiky krainy" [The development of Ukrainian TNC as a factor of economic growth of the country]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>
- Kondratev, V. B. "Globalnyy rynek mashinostroeniia" [The global market for engineering]. [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyj\\_rynok\\_mashinostrojenija\\_2013-10-24.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyj_rynok_mashinostrojenija_2013-10-24.htm)
- Ofitsiyni sait PAT «Turboatom». <http://www.turboatom.com.ua/>
- Ofitsiyni sait PAT «Motor Sich». <http://motorsich.com/rus/>
- "Priorytety investytsiinoho zabezpechennia strukturykh reform u promyslovosti Ukrainy" [Priorities for investment support structural reforms in industry of Ukraine]. [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/strukt\\_ref-1c985.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/strukt_ref-1c985.pdf)
- Prokhorenko, O. V. "Intehratsiini ta zvorotni protsesy promyslovykh pidpriemstv Ukrainy: deiaki aspekty" [Integration and reverse processes of industrial enterprises in Ukraine: some aspects]. *Visnyk SumDU. Serii «Ekonomika»*, no. 1 (2014): 42-50.
- Pakhomova, S. V. "Analiz stanu mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy ta mozhlyvosti stratehii ikh rozvytku" [Analysis of machine-building enterprises of Ukraine and possibilities of their development strategies]. *Prometei*, no. 3 (29) (2009): 155-159.
- "Zbytky UkrAVTO stanovliat ponad 1 mlrd hryven" [UkrAVTO losses are more than 1 billion]. <http://kousibe.net:/forbes.ua/ua/news/1393419-zbitki-ukravto-stanovlyat-ponad-1-mlrd-griven>

## ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА

© 2015 ГОНЧАР Т. І.

УДК 338.512:585

### Гончар Т. І. Ефективне управління витратами виробництва продукції свинарства

Мета статті полягає у розробці практичних рекомендацій щодо запровадження на підприємствах з виробництва продукції свинарства організаційно-економічних засад ефективного управління витратами. Останні визначено як динамічну сукупність систем, методів, моделей, прийомів розрахунку, які використовуються з метою регулювання рівня витрат протягом різних періодів життєвого циклу функціонування суб'єкта господарювання, визначення прибутку від основної діяльності, прийняття управлінських рішень щодо встановлення моменту та ціни реалізації, збільшення або зниження обсягів виробництва, оновлення продукції, контролю та регулювання загального обсягу витрат. У результаті дослідження конкретизовано послідовність використання на підприємствах з виробництва продукції свинарства комплексу елементів системи Total Cost Management. Обґрунтовано доцільність та детально описано послідовність застосування на підприємствах технологій управління витратами «target costing» і «kaizen costing». Описано особливості управління процесом мінімізації виробничих витрат у випадку складання планів виробництва продукції свинарства за конкретними замовленнями. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є включення перелічених методів управління витратами до стратегічної маркетингової стратегії діяльності підприємства з виробництва продукції свинарства, запровадження на них всеосяжної системи управління витратами протягом зміни етапів життєвого циклу діяльності, що включає до свого складу нормативний облік витрат, бенчмаркінг, standard costing, аналіз ланцюжка цінності, управління за центрами відповідальності, стратегічне управління витратами, стратегічний та оперативний контролінг.

**Ключові слова:** виробництво продукції свинарства, собівартість продукції, управління витратами.

**Рис.:** 5. **Бібл.:** 11.

**Гончар Тетяна Іванівна** – старший науковий співробітник відділу продуктивності, Кіровоградський науково-дослідний центр продуктивності агропромислового комплексу (вул. Дворцова, 64/53, Кіровоград, 25006, Україна)

**E-mail:** goncharti1807@rambler.ru

УДК 338.512:585

UDC 338.512:585

### Гончар Т. И. Эффективное управление затратами производства продукции свиноводства

### Gonchar T. I. Effective Cost Management of Swine Breeding Production

Цель статьи заключается в разработке практических рекомендаций по внедрению на предприятиях по производству продукции свиноводства организационно-экономических основ эффективного управления затратами. Последние определены как динамическая совокупность систем, методов, моделей, приемов расчета, которые используются для регулирования уровня расходов в течение различных периодов жизненного цикла функционирования субъекта хозяйствования, определения прибыли от основной деятельности, принятия управленческих решений по установлению момента и цены реализации, увеличения или снижения объемов производства, обновления продукции, контроля и регулирования общего объема расходов. В результате исследования конкретизована последовательность использования на предприятиях по производству продукции свиноводства комплекса элементов системы Total Cost Management. Обоснована целесообразность и подробно описана последовательность применения на предприятиях технологий управления затратами «target costing» и «kaizen costing». Описаны особенности управления процессом минимизации производственных затрат в случае составления планов производства продукции свиноводства по конкретным заказам. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются включение перечисленных методов управления затратами в стратегическую маркетинговую стратегию деятельности предприятия по производству продукции свиноводства, внедрение на них всеобъемлющей системы управления затратами в течение смены этапов жизненного цикла деятельности, что включает нормативный учет затрат, бенчмаркинг, standard costing, анализ цепочки ценности, управление по центрам ответственности, стратегическое управление затратами, стратегический и оперативный контроллинг.

The article is aimed to develop practical recommendations for implementation in the enterprises for producing the swine breeding production organizational-economic foundations of effective cost management. The latter are defined as a dynamic totality of systems, methods, models, calculation techniques, which are used to regulate the costs level during the different periods of life cycle of a business entity, determine the profit from operations, managerial decisions as to sales time and price, increase or decrease in volumes of production, product updates, monitoring and controlling the total cost volume. The study results specified the sequence of use in enterprises for producing the swine breeding production of the complex of elements of Total Cost Management system. The expediency has been substantiated and the consistency in applying the cost management technology of «target costing» and «kaizen costing» in the enterprises has been detailed. Features of management of the minimizing production costs process when generating plans for producing the swine breeding production on specific orders have been described. Prospects for further research in this area will be inclusion of the above methods of cost management in the strategic marketing strategy of enterprise's activity, related to swine breeding production, introduction of a comprehensive system of cost management during change of the activity life cycles, including the standard costing, benchmarking, analyzing the chain of value, management by the responsibility centers, strategic cost management, strategic and operational controlling.

**Key words:** swine breeding production, cost of production, cost management.

**Pic.:** 5. **Bibl.:** 11.

**Ключевые слова:** производство продукции свиноводства, себестоимость продукции, управление затратами.

**Рис.:** 5. **Библ.:** 11.

**Гончар Татьяна Ивановна** – старший научный сотрудник отдела производительности, Кіровоградський науково-дослідницький центр продуктивності агропромислового комплексу (вул. Дворцова, 64/53, Кіровоград, 25006, Україна)

**E-mail:** goncharti1807@rambler.ru

**Gonchar Tatiana I.** – Senior Research Fellow of the Department of performance, Kirovohrad Research Center Performance of Agriculture (vul. Dvorts-ova, 64/53, Kirovograd, 25006, Ukraine)

**E-mail:** goncharti1807@rambler.ru

Потреба у послідовному продовженні, всебічному поглибленні та поширенні на всі сфери виробничої діяльності ринкових засад господарювання вимагає докорінного переосмислення теоретичних основ і запровадження дієвих прийомів ефективного управління сукупними витратами у аграрному секторі економіки. Це означає необхідність запровадження системи ефективного контролю за процесами цільового формування та зниження на постійній основі витрат виробництва, розробки прийомів та методів цілеспрямованого оперативного впливу на параметри технологічних процесів основних виробничих галузей сільського господарства, у тому числі, пов'язаних з вирощуванням продукції тваринництва. Особливо актуально та гостро постали проблеми подолання неконтрольованого зростання сукупних витрат на виробництво продукції свинарства, відсутності алгоритмів діяльності менеджерів у частині прийняття ефективних рішень щодо їх обґрунтованого скорочення, мобілізації внутрішніх резервів формування необхідних коштів на запровадження новітніх технологій.

Сьогодні стан виробництва у цій галузі діяльності потребує невідкладного вирішення значного переліку пов'язаних проблем в інтересах як виробників сільськогосподарської продукції, так і її споживачів. При цьому головною умовою успішного функціонування й розвитку напрямку господарювання є активне використання системи адекватних, за масштабом прийомів та засобів розв'язання, довгострокових та оперативних управлінських рішень, а також ключових організаційно-економічних засад заощадливого управління витратами підприємствах з виробництва продукції свинарства.

Суттєвий внесок у методологію та теоретичну базу моделювання процесів формування виробничих витрат у сфері сільськогосподарського виробництва внесли окремі положення наукових праць В. Андрійчука [1], М. Пархомця [2], Г. Фанделя [3], О. Шпичака [4], Ю. Цалка [5], В. Месель-Веселяка [6] та ін.

Згідно з обґрунтованими в цих працях підходами сучасна практика управління витратами на сільськогосподарських підприємствах з виробництва продукції свинарства передбачає реалізацію набору стандартних функцій, що притаманні процесу загального менеджменту діяльності економічного об'єкта, тобто розробку (прийняття) і реалізацію управлінського рішення, що завершується обов'язковою процедурою змістовного контролю його виконання.

Для реалізації цілей управління витратами на практиці здійснюється їх групування за двома ознаками:

- ✦ економічними елементами [7];
- ✦ калькуляційними статтями (рис. 1).

Групування за першою ознакою здійснюється для складання кошторису по підприємству в цілому, його окремих підрозділів, інших об'єктів управління витратами; за другою – з метою виділення витрат, які напряму пов'язані з місцем їх здійснення, виробництвом конкретних видів продукції, прямо або непрямо відносяться на їх собівартість, а також забезпечують визначення її технологічної, цехової, виробничої, повної сум.

Планування, як ключова функція декларованого процесу управління, передбачає цільове виявлення складу витрат та їх кількісне оцінювання (рис. 2).

Для досягнення мети планування витрат на виробництво продукції свинарства у ході розрахунку загальної

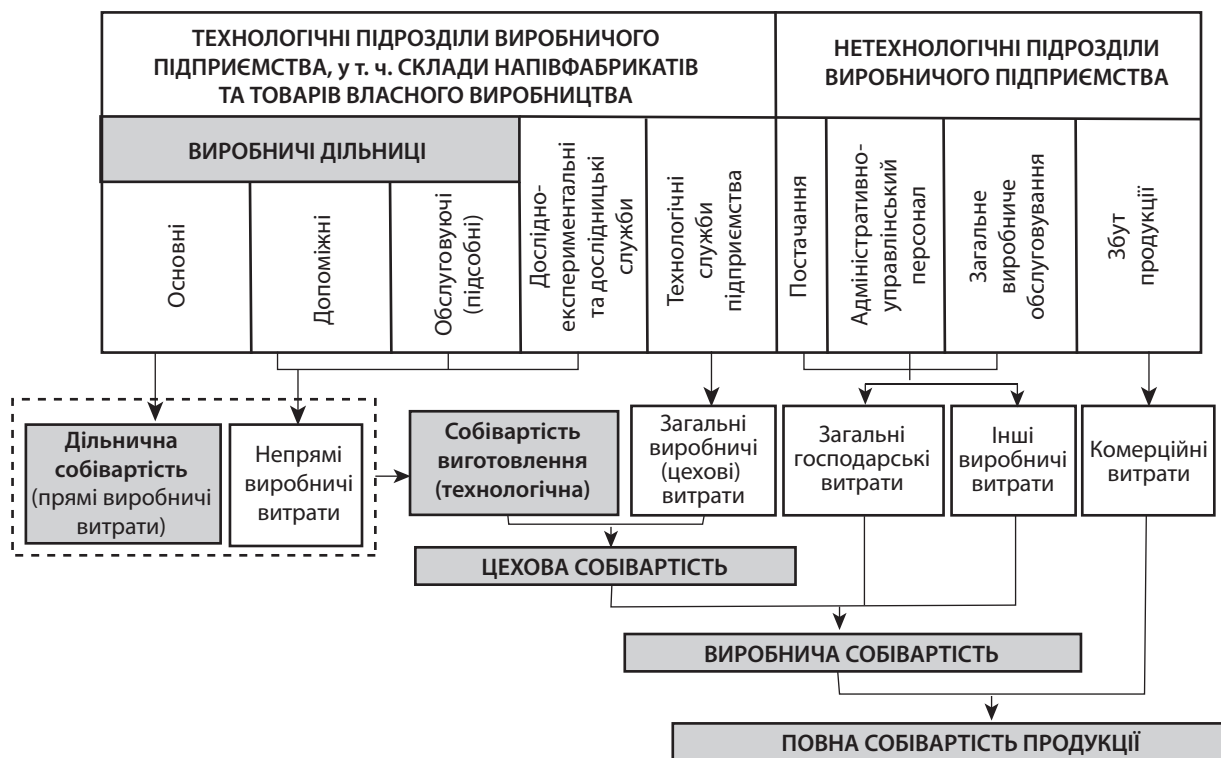


Рис. 1. Загальна схема класифікації витрат за місцем їх виникнення

Джерело: узагальнено автором на основі [1, 2, 3, 5, 7].



**Рис. 2. Визначення витрат у ході поточного планування як елемент декларованого управління їх обсягами на підприємствах з виробництва продукції свинарства**

Джерело: авторська розробка.

вартості ресурсів, визначення загального обсягу витрат, обчислення собівартості виробництва кожного виду продукції проводяться технологічно обґрунтовані розрахунки: нормативних параметрів формування обсягу кінцевої продукції вирощування стада свиней; річного обороту стада з метою визначення середнього річного поголів'я та кормоднів формування кінцевої продукції виробництва; загальної маси, валового та товарного приросту живої маси стада свиней; планової собівартості центнеру приросту і центнеру живої маси свиней [8].

У цілому, масив інформації про класифікацію витрат на підприємстві з виробництва продукції свинарства можна використовувати за трьома напрямками:

- ✦ про основні (прямі) та виробничі накладні (непрямі) – для оцінювання рівня витрат протягом періоду діяльності, а також визначення прибутку;
- ✦ про перемінні та постійні – для прийняття управлінських рішень у різних сферах діяльності підприємства;
- ✦ про характер розподілу між окремими дільницями виробництва (центрами витрат та відповідальності) – для контролю та регулювання.

Отже, сучасні теоретичні та практичні підходи до класифікації окремих видів витрат на виробництво продукції свинарства на сільськогосподарських підприємствах дозволяють здійснити практичне розмежування їх сум за різними ознаками. Найбільш цінним для управління витратами є їх поділ на регульовані та нерегульовані керівниками певного рівня.

Застосування різних систем управління витратами – їх валовими або маржинальними розмірами,

методів управління – на основі фактичних і планових або нормативних і бюджетних витрат, моделей внутрішньогосподарського управління виробничими підрозділами – на основі внутрішньої оренди, внутрішнього господарського розрахунку, нормативних або бюджетних витрат – повинні сприяти єдиній меті – скороченню їх обсягу (*cost/expensereduction*) на здійснення сукупності бізнес-процесів підприємства.

*Метою* статті є розробка практичних рекомендацій щодо запровадження на підприємствах з виробництва продукції свинарства організаційно-економічних засад ефективного управління витратами. Останні представляють собою динамічну сукупність систем, методів, моделей, прийомів розрахунку, які використовуються з метою регулювання рівня витрат протягом різних періодів життєвого циклу функціонування суб'єкта господарювання, визначення прибутку від основної діяльності, прийняття управлінських рішень щодо встановлення моменту та ціни реалізації, збільшення або зниження обсягів виробництва, оновлення продукції, контролю та регулювання загального обсягу витрат.

Єдність методів управління витратами, що застосовуються на різних рівнях господарювання, забезпечується в рамках запровадження загальної системи управління ними (*Total Cost Management (TCM)*). Призначення TCM полягає у здійсненні управління всіма ресурсами та видами діяльності, котрі ці ресурси споживають, на різних рівнях діяльності в ході реалізації всього комплексу функцій менеджменту. Головною компонентою системи TCM є особливий метод

обліку витрат – калькулювання на основі діяльності – (*Activity Based Costing (ABC)*).

Використання сучасного арсеналу управлінських технологій менеджменту виробничих витрат має за мету забезпечити керівникам підприємства можливість не лише здійснювати періодичний послідовний та поточний контроль собівартості продукції, але, що більш важливо, постійно зменшувати її розмір засобами активного управлінського впливу.

Кінцеві мотиви здійснення управлінського впливу, окремі елементи системи та конфігурація цілісної концепції управління витратами підприємств з виробництва продукції свинарства логічно витікають з обставин та особливостей, а також чіткої послідовності зміни фаз діяльності протягом тривалості життєвого циклу функціонування виробничого підприємства. Запровадження комплексного підходу обумовлено тим, що він найбільш повною мірою відповідає вимогам максимального заощадження коштів на виробництво продукції на усіх стадіях функціонування спеціалізованого підприємства – від придбання обладнання, його установки, продуктивної експлуатації, технічного обслуговування, формування остаточної вартості по завершенню періоду виробничого використання або кінцевої ліквідації бізнесу.

Головною метою контролю є скорочення витрат на здійснення послідовності бізнес-процесів підприємства. Досягнення успіху на цьому шляху є можливим лише в підсумку реалізації варіативного комплексу технологічних заходів, що здійснюються у всіх без виключення сегментах діяльності підприємства з промислового виробництва продукції свинарства – постачання сировини, здійснення прямих матеріальних витрат, загальне управління та адміністрування, технічне обслуговування та ремонт обладнання, упакування та вантаження готової продукції, установка обладнання та проведення капітальних робіт, організація науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, розвиток виробничих інформаційних технологій, розробка дизайну нової продукції підприємства засобами мережі Інтернет, витрати на здійснення продажів, маркетингових та рекламних заходів.

Для визначення внеску кожного окремого продукту в загальний прибуток підприємства, який базується на послідовності розрахунків окремих стадій формування його собівартості, традиційно приймається рішення про послідовність розподілу сукупних непрямих витрат діяльності між ними на основі індивідуальних або загальних факторів розподілу.

Відкрита для підприємств можливість широкого запровадження засад управлінського обліку створює усі необхідні підстави для запровадження на них ефективних інструментів прийняття управлінських рішень [9]. Найважливішим з них є операційно орієнтований метод управління сукупними витратами ресурсів, пропорціями їх перенесення на кінцеву продукцію підприємства. Метод виступає серцевиною концепції активного управлінського впливу на перебіг здійснення бізнес-процесів підприємства з промислового виробництва продукції свинарства, адже базується на аналі-

зі та всебічному врахуванні особливостей формування витрат у ході реалізації специфічних для підприємства технологій виробництва кінцевої продукції і відтворення основного стада тварин. Крім того, метод є однією з умов використання ефективних технологій управління витратами «*targetcosting*» та «*kaizencosting*» [10, 11]. Необхідність використання саме цих методів пов'язана з тим, що жоден з традиційних способів калькулювання витрат (*directcosting, standardcosting*) не дозволяє виявити причини їх виникнення, тим більше – скоротити їх розміри. Вони лише фіксують нетипові ситуації, що пов'язані з їх зростанням.

Проведення розрахунку прямої цільової собівартості виробництва продукції за системою «*targetcosting*» у послідовності, що наводиться на *рис. 3*, дає можливість узагальнити дані про особливості системи збуту продукції на підприємстві, витрати і прибуток кожного учасника реалізаційного ланцюжку, систему зберігання продукції у збутовій мережі.

Адаптована нами до специфіки діяльності підприємства з вирощування продукції свинарства система *targetcosting* управління витратами забезпечує успішну підтримку функції планування виробництва, у т. ч. нових продуктів, превентивного контролю витрат та калькулювання цільової собівартості у відповідності до ринкових реалій та цілей функціонування (*рис. 4*).

Логічним продовженням послідовності активного управлінського впливу на формування витрат підприємства з промислового виробництва продукції свинарства є система *kaizencosting* безупинного скорочення повної собівартості продукції із заздалегідь визначеними споживчими якістьми і чітким маркетинговим планом обсягів реалізації.

Прийняття тези про можливість суттєвого, на постійній основі, скорочення витрат на виготовлення продукту передбачає застосування прийомів управління діяльністю підприємства з використанням поняття «ланцюга формування цінності» як результату здійснення сукупності бізнес-процесів підприємства (*рис. 5*).

У подальшому ця концепція використовується для запровадження системи операційноорієнтованого методу управління собівартістю. Вона, у свою чергу, забезпечує: визначення і проведення загального аналізу собівартості бізнес-процесів на підприємстві (виробництво, маркетинг, продажі, доставці, технічна підтримка, надання послуг, обслуговування клієнтів, забезпечення якості); проведення функціонального аналізу, що пов'язаний зі встановленням і обґрунтуванням функцій, які виконуються структурними підрозділами підприємства, з метою забезпечення випуску продукції, наданням послуг високої якості; визначення та проведення аналізу основних, додаткових та зайвих функцій структурних підрозділів підприємства; проведення порівняльного аналізу альтернативних варіантів зниження витрат на стадіях виробництва, збуту та управління за рахунок впорядкування функцій структурних підрозділів підприємства; здійснення аналізу інтегрованого поліпшення підсумків діяльності підприємства.



Рис. 3. Формування цільової собівартості виробництва продукції

Джерело: авторська розробка.

Запропонована послідовність реалізації практичних прийомів *targetcosting* і *kaizencosting* комплексного управління витратами в подальшому використовується для складання системи бюджетів розрізної діяльності центрів формування маржі прибутку та системи бюджетного заощадливого управління підприємством з промислового виробництва продукції свинарства в цілому.

Таким чином, процедури встановлення обсягу витрат праці та матеріалів у ході розрахунку технологічно обумовлених параметрів формування цільового обсягу кінцевої продукції виробництва продукції свинарства, що погоджено з розрахунками її цільової собівартості, покладаються, як активний елемент, до послідовності формування системи бюджетів виробничого підприємства, яка реалізується у процесі запровадження на ньому інструментарію *ABB (Activity Based Budgeting)*. Система *ABB* дає можливість поєднати

ефективні стратегії: управління бізнесом шляхом запровадження збалансованої системи оцінних показників рівня забезпечення запитів та потреб кінцевих споживачів продукції і використання операційно орієнтованої системи управління витратами підприємства з виробництва продукції свинарства. Одночасне застосування цих інструментів управління дозволяє підприємствам правильно структурувати бюджет, застосовувати оцінні показники ефективності, бази розподілу витрат між видами діяльності і групами продукції, що забезпечує формування оптимального розміру виробничих витрат.

#### ВИСНОВКИ

Запровадження організаційно-економічних засад управління витратами дозволяє ефективно застосовувати на підприємств з виробництва продукції свинарства сукупність науково обґрунтованих систем, методів, моделей, прийомів їх контролю та регулювання.



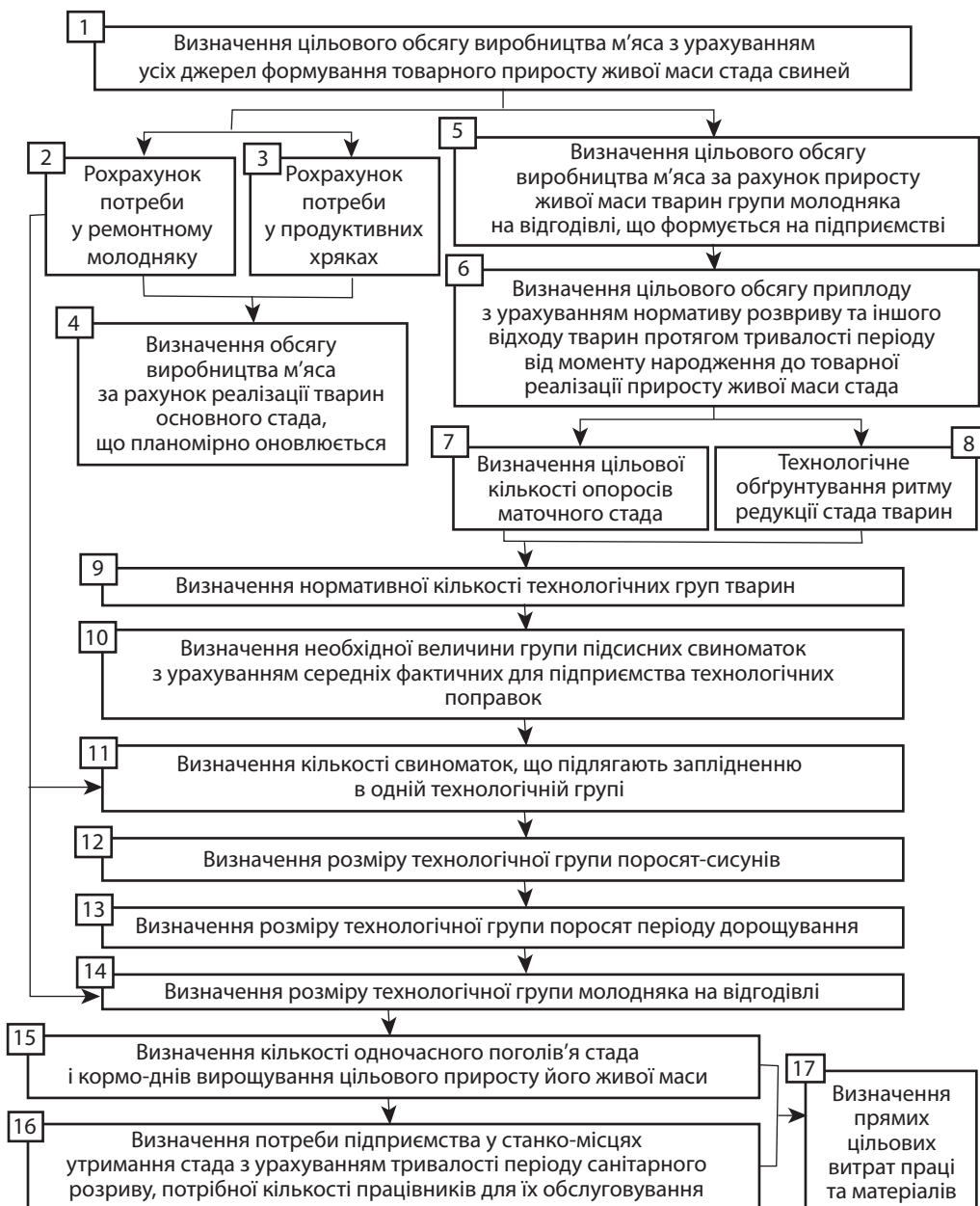


Рис. 4. Розрахунок цільового обсягу виробництва продукції свинарства

Джерело: авторська розробка.

Три основні типи організації процесів з виробництва продукції свинарства – за повним циклом вирощування (від організації опоросу свиноматок до здавання тварин на забій), від моменту опоросу до досягнення тваринами ваги 12–24 кг, від моменту досягнення тваринами ваги 12–24 кг і до моменту набуття ними маркетингових кондицій – здійснюються за чіткою послідовністю операцій, що всебічно обґрунтовані як за технологічними, так і за економічними параметрами діяльності. Застосування перелічених типів організації процесів виробництва дозволяє досягати суттєвого заощадження коштів:

- ✦ у першому випадку – за рахунок найбільш повного використання потенціалу ринку, що має тривалий термін реалізації, високого ступеня гнучкості, використання невеликої кількості свиноматок, що дозволяє уникнути пікових фаз

отримання приплоду тварин, стабільних обсягів використання праці та капіталу;

- ✦ у другому випадку – за рахунок економії коштів оборотного капіталу, витрат на забезпечення кормами та утилізацію гною, швидкого досягнення ефекту від збільшення кількості свиноматок та зростання виходу від них поросят;
- ✦ у третьому випадку – за рахунок економії накладних витрат, низьких питомих витрат праці, мінімізації довгострокових вкладень, широкого застосування кормів власного виробництва, відсутності потреби у вкладанні коштів на поповнення необхідної кількості племінних тварин, досягнення додаткових вигід від реалізації гною.

Водночас, усі перелічені системи мають недоліки, на подолання наслідків яких слід зосередити увагу менеджерам підприємств з виробництва продукції свинар-

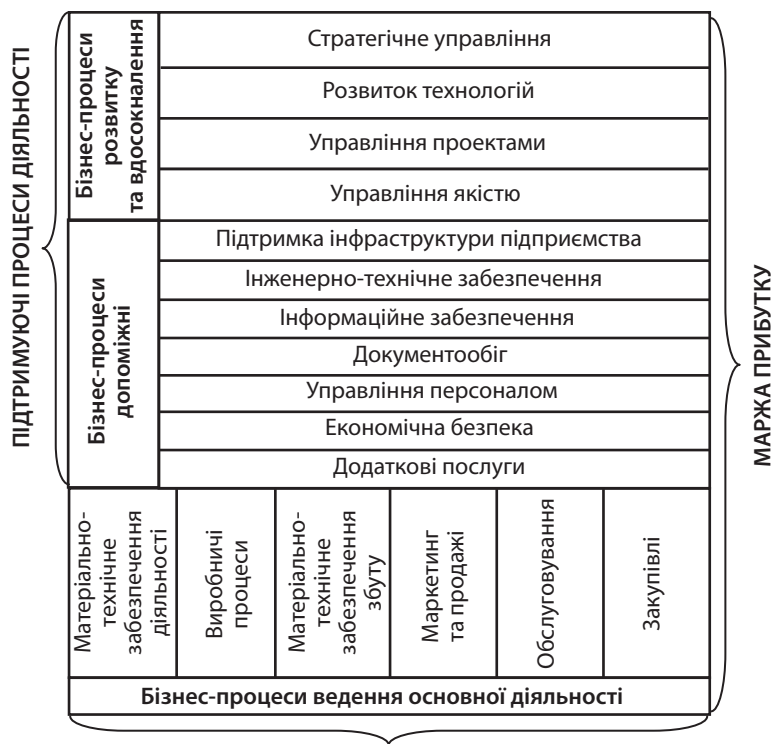


Рис. 5. «Ланцюг формування цінності» виробничого підприємства

Джерело: авторська розробка.

ства: у першому випадку – залучення значних за обсягами довгострокових зобов'язань; у другому – надзвичайно висока залежність виробників, особливо з невеликими розмірами стада, від значних коливань кон'юнктури ринку молочних поросят; у третьому – значні ризики використання різних джерел поповнення стада тварин, забезпечення належного стану їхнього здоров'я, придатності для подальшого вирощування.

Досягнення суттєвого економічного ефекту від використання альтернативних технологій управління витратами передбачає наявність чіткої маркетингової стратегії діяльності підприємств ще до початку власне процесу виробництва. Повноцінність маркетингової стратегії виробничої діяльності забезпечується за рахунок можливості прийняття та реалізації управлінських рішень на всіх стадіях процесу виробництва кінцевої продукції, заощадження коштів у ході участі в аукціонних торгах тваринами, мінімізації кількості посередників продажу, значної кількості виконавців допоміжних та обслуговуючих процесів на засадах аутсорсингу тощо.

Значною мірою рівень ефективності застосування конкретної системи виробництва продукції свинарства обумовлюється притаманним їм співвідношенням натуральних чинників здійснення технологічних процесів – масою та вартістю кормів, кількістю годин праці, витратами води, обсягами фракцій гною. Суттєво впливає на рівень ефективності господарювання також спосіб годування тварин.

Кількісне порівняння умов та наслідків використання конкретної технології вирощування тварин здійснюється у ході складання проектів виробничих бюджетів. Застосування бюджетного підходу забезпечує можливість врахування всієї сукупності надходжень кінцевої

продукції, витрат коштів (постійних та перемінних), що пов'язуються або не пов'язуються з обсягами виробництва (у випадку реалізації системи аналізу взаємозв'язків між масштабами виробництва, витратами та прибутками), розрахунок маржинального та чистого прибутку, точок покриття перемінних витрат, обсягу реалізації, що дозволяє досягти рівня незбиткової діяльності.

Застосування бюджетного підходу передбачає виокремлення окремих центрів фінансової відповідальності сільськогосподарських підприємств з виробництва продукції свинарства. Це дозволяє деталізувати процедури змістовного економічного аналізу не лише окремих центрів виробничої діяльності, але й підприємства у цілому.

Особливо наочно можливість активного впливу на процес мінімізації виробничих витрат проявляється у випадку складання планів виробництва продукції свинарства за конкретними замовленнями. Окрім очевидного вирівнювання потоку діяльності в часі, розробка виробничого розкладу на основі оцінювання кількості свиноматок, технологічних груп, кількості кнурів дозволяє, з одного боку, максимально повно використовувати наявні виробничі ресурси, з іншого – запобігти появи надлишків виробництва та їх надмірного накопичення у підрозділах підприємства. Перевагами планування виробництва на замовлення є також можливість: встановлення конкретних термінів очищення та дезінфекції виробничих технологічних приміщень, систематизації процедур по забезпеченню належного рівня здоров'я стада; встановлення пікових періодів використання праці фахівців; встановлення чітких термінів придбання ремонтних свинок і кнурів; управління процеду-

рами використання кнурів (до, під час і після розмноження); управління процедурами використання свиноматок та ремонтних свинок (до і під час спарювання, протягом періоду вагітності); розвивати маркетингові стратегії та визначати грошові потоки діяльності; здійснювати оцінювання потреб розширення або скорочення діяльності у режимі реального часу; забезпечити кращий догляд за свиноматками та усіма групами тварин протягом періоду опоросу та фази лактації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Андрійчук В. Г.** Економіка аграрних підприємств : підручник. – 2-е вид., доп. і перероб. / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. **Пархомець М. К.** Економічний механізм розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК Західного регіону України / М. К. Пархомець. – Тернопіль : Економічна думка, Ерудит, 2001. – 328 с.
3. **Фандель Г.** Теорія виробництва і витрат / Г. Фандель / Пер. з нім. під кер. і наук. ред. М. Г. Грецака. – К. : Таксон, 2000. – 520 с.
4. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України За ред. О. М. Шпичака. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 585 с.
5. **Цал-Цалко Ю. С.** Витрати підприємства : навч. посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
6. **Месель-Веселяк В. Я.** Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / В. Я. Месель-Веселяк, О. В. Мазуренко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 198 с.
7. Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
8. **Малаховський Ю. В.** Нові підходи до моделювання витрат на виробництво продукції тваринництва в регіоні / Ю. В. Малаховський, Т. І. Гончар, Л. С. Осадча-Фіц // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – Черкаси, 2014. – № 2(17). – 213 с. – С. 163 – 174.
9. Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>
10. Activity-Based Costing (ABC): In recent years, ABC has lost ground in the metric wars. But it may be set for resurgence / By David M. Katz [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cfo.com/printable/article.cfm/3007694>
11. **Clifton, M.** (2004). Target Costing; Market-Driven Product Design / M. B. Clifton, H. M. B Bird, R. E. Albano & W. P. Townsend / Marcel Dekker, Inc.

**Науковий керівник – Малаховський Ю. В.**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки праці та менеджменту, Кіровоградський національний технічний університет

## REFERENCES

- Andriichuk, V. H. *Ekonomika ahrarnykh pidpryemstv* [The economy of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU, 2002.
- “Activity-Based Costing (ABC): In recent years, ABC has lost ground in the metric wars. But it may be set for resurgence”. <http://www.cfo.com/printable/article.cfm/3007694>

Clifton, M. B. *Target Costing; Market-Driven Product Design*: Marcel Dekker, Inc., 2004.

Fandel, H. *Teoriia vyrobnytstva i vytrat* [The theory of production and costs]. Kyiv: Takson, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>

Malakhovskiy, Yu. V., Honchar, T. I., and Osadcha-Fits, L. S. “Novi pidkhody do modeliuvannya vytrat na vyrobnytstvo produktsii tvarynnytstva v rehioni” [New approaches to modeling the production costs of livestock in the region]. *Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu*, no. 2 (17) (2014): 163-174.

Mesel-Veseliak, V. Ya., and Mazurenko, O. V. *Rozvytok m'iaso-produktovoho pidkompleksu Ukrainy* [Development of meat products subcomplex Ukraine]. Kyiv: NNTs ІАЕ, 2004.

Parkhomets, M. K. *Ekonomichnyi mekhanizm rozvytku moloko-produktovoho pidkompleksu APK Zakhidnoho rehionu Ukrainy* [Economic development mechanism of milk subcomplex AIC Western Ukraine]. Ternopil: Ekonomichna dumka; Erudyt, 2001.

Tsal-Tsalko, Yu. S. *Vytraty pidpryemstva* [Costs]. Kyiv: TsUL, 2002.

*Tsiny, vytraty, prybutky ahrovyrobnytstva ta infrastruktura prodovolchyykh rynkiv Ukrainy* [Prices, costs, profits, agricultural production and food markets infrastructure Ukraine]. Kyiv: ІАЕ УААН, 2000.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© 2015 ГАЙДАР А. Е.

УДК 331

### Гайдар А. Е. Основные тенденции занятости в условиях глобализации

Целью статьи является анализ изменений в системе занятости населения под влиянием глобальных процессов: обогащение и расщепление социально-трудовых отношений, интеллектуализация, прекаризация, распространение заемных и гибких форм занятости, определение перспектив развития нестандартных форм занятости и путей дальнейшей трансформации социально-трудовых отношений. Проанализировано влияние новых форм занятости на эффективность социально-трудовых отношений. Рассмотрены негативные эффекты расщепления трудовых отношений, которые в первую очередь сказываются на положении наемного работника. Проведено исследование эффективности использования гибких форм занятости в условиях экономического кризиса. В качестве основных направлений формирования новой социальной модели занятости в Украине предложено: повышение уровня образования населения, усовершенствование законодательного регулирования сферы занятости, сочетание гибкой политики на рынке труда с высокой степенью социальной защищенности.

**Ключевые слова:** социально-трудовые отношения, гибкие формы занятости, расщепленные трудовые отношения, прекаризация, аутсорсинг.  
**Библ.:** 20.

**Гайдар Александр Евгеньевич** – аспирант, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** starysanches@yandex.ru

УДК 331

UDC 331

### Гайдар О. Е. Основні тенденції зайнятості в умовах глобалізації

Метою статті є аналіз змін у системі зайнятості населення під впливом глобальних процесів: збагачення і розщеплення соціально-трудових відносин, інтелектуалізація, прекарізація, поширення позикових і гнучких форм зайнятості, визначення перспектив розвитку нестандартних форм зайнятості та шляхів подальшої трансформації соціально-трудових відносин. Проаналізовано вплив нових форм зайнятості на ефективність соціально-трудових відносин. Розглянуто негативні ефекти розщеплення трудових відносин, які в першу чергу позначаються на становищі найманого працівника. Проведено дослідження ефективності використання гнучких форм зайнятості в умовах економічної кризи. Як основні напрями розбудови нової соціальної моделі зайнятості в Україні запропоновано: підвищення рівня освіти населення, удосконалення законодавчого регулювання сфери зайнятості, поєднання гнучкої політики на ринку праці з високим ступенем соціальної захищеності.

**Ключові слова:** соціально-трудова відносина, гнучкі форми зайнятості, розщеплені трудові відносина, прекарізація, аутсорсинг.  
**Бібл.:** 20.

**Гайдар Олександр Євгенович** – аспірант, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** starysanches@yandex.ru

### Gaidar O. Ye. The Main Trends of Employment in the Context of Globalization

The article is aimed to analyze the changes in the system of population employment under the influence of global processes: enrichment and splitting of socio-labour relations, intellectualization, precarious work, spread of borrowed and flexible forms of employment, determining the prospects for development of non-standard forms of employment and ways to further transformation of socio-labor relations. The impact of new forms of employment on the effectiveness of socio-labor relations has been analyzed. The negative effects from splitting labor relations, which primarily affects the situation of employee, have been considered. Effectiveness of using flexible forms of employment in the conditions of economic crisis has been studied. As the main directions of formation of a new social model of employment in Ukraine have been suggested: raising the educational level of the population, improvement of legislative regulation in the sphere of employment, combination of flexible labor market policy with a high degree of social protection.

**Key words:** socio-labor relations, flexible forms of employment, split labor relations, precarious work, outsourcing  
**Bibl.:** 20.

**Gaidar Oleksandr Ye.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** starysanches@yandex.ru

Рыночная трансформация социально-трудовых отношений сопровождается кардинальными изменениями: ликвидацией принудительного труда, созданием рабочих мест в частном секторе, формированием институтов рынка труда и механизмов защиты работников и безработных. Однако эти изменения накладываются на цивилизационные процессы, охватившие мир труда в условиях углубления глобализации. К таким процессам следует отнести: «выдавливание» живого труда непосредственно с производства, информатизацию и интеллектуализацию труда, его социализацию и гуманизацию. Одновременное наложение в пространстве и во времени перечисленных выше процессов делает содержание и структуру современных социально-трудовых отношений, а также формы занятости сложными и переходными, превращая социально-трудовое

пространство в зону неопределенности и рисковости, требующую глубокого осмысления и дополнительного исследования.

Вопросы тенденций занятости и развития социально-трудовых отношений в отечественной научной литературе в последнее время разрабатывались в трудах Д. Богини, Н. Бойнчук, Л. Гук, Т. Заяц, А. Колота, Э. Либановой, Г. Назаровой, В. Онищенко и др. [1–9]. Однако проблема формирования и развития социально-трудовых отношений в условиях глобализации, становления новых форм занятости остается недостаточно разработанной; требуют системного научного исследования вопросы регулирования социально-трудовых отношений на новых сегментах рынка труда и новых формах занятости, создания эффективной системы защиты интересов работников.

Современное общество переживает глобальную трансформацию всей системы социально-экономических отношений и, в первую очередь, социально-трудовой сферы. Это касается также содержания и форм труда, организации и механизмов защиты наемного труда и безработных. Распространение новых форм занятости в последние годы связано также и с проявлениями глобализационных тенденций и последствиями мирового финансово-экономического кризиса, приведшего к соответствующему сокращению спроса на рабочую силу. В таких социально-экономических условиях возникает необходимость системного исследования основных тенденций в сфере занятости для формирования комплексной программы модернизации и регулирования обновленных социально-экономических отношений.

*Целью* данной статьи является анализ изменений в системе занятости населения под влиянием глобальных процессов: обогащение и расщепление социально-трудовых отношений, интеллектуализация, прекаризация, распространение заемных и гибких форм занятости, определение перспектив развития нестандартных форм занятости и путей дальнейшей трансформации социально-трудовых отношений.

**Э**кономика начала XXI века характеризуется разрыванием новой парадигмы развития, важнейшей особенностью которой становится кардинальные изменения в содержании, характере и организации труда. Труд все больше превращается в интеллектуальный и инновационный. Сегодня живой труд, непосредственно включенный в производство как главная производительная сила прежнего общества, отходит все больше на задний план и превращается во второстепенный момент по отношению к всеобщему труду. Эта тенденция изменяет весь ландшафт социально-трудовых отношений, с одной стороны, обогащает всю палитру этих отношений, а, с другой стороны, расщепляя традиционные отношения найма, формирует новую систему неопределенностей и рисков. Современный технический и информационный прогресс становится неотъемлемой составляющей инновационного развития. Он ведет не к росту трудопотребления в целом, а к росту потребления труда высокого качества. Сегмент экономики, построенной на информации и знаниях, растет. В нем происходит не вытеснение людей из производственного процесса, а максимальное включение в производственный процесс творческих возможностей человека. В традиционных (индустриальных) сегментах экономики идет процесс вытеснения работников, особенно низкой квалификации. Формы такого вытеснения бывают не только прямыми, но и косвенными, иногда скрытыми.

Глобализационные тенденции приводят к трансплантации новых форм занятости, применяемых в экономически развитых странах, в экономики развивающихся стран. Однако это очень противоречивый процесс, так как: во-первых, привнесенные формы занятости являются неэффективными на национальном рынке труда, «искажаются» под воздействием национальной конъюнктуры, а иногда попросту не приживаются; во-вторых, трансплантируемые формы занятости

не всегда являются «эффективными нововведениями» в странах экономического локомотива. Очень сложно разобраться, какая из новых форм занятости является результатом перехода экономики на инновационную траекторию развития, а какая является результатом антикризисного реагирования предприятий. Зачастую именно кризис вынуждает работодателей использовать «экономные» формы занятости (уплотнение рабочего дня, гибкий график работы, неполная занятость).

Стремление уменьшить расходы на содержание работников приводит к мысли о перемещении рабочего процесса за пределы офиса. Работодатели в поисках гибкости все больше используют стратегии дистанцирования. Стандартизированное и стабильное «общество труда» сменяется «индивидуализированным обществом» (З. Бауман) [10, с. 29] и «обществом рисков» (У. Бек) [11, р. 5].

«Современный рынок труда в глобальном его измерении, – как отмечает А. М. Колот, – это мир контрастов, мир противоречивых трендов, мир неоднозначных по последствиям изменений» [6]. Ученый определяет наиболее масштабные и интенсивные тенденции, изменяющие занятость и устоявшиеся параметры рынка труда: распространение нестандартных форм занятости и моделей организации рабочего времени; усиление дифференциации сегментов рынка труда под воздействием новой иерархии факторов производства; усиление тренда, когда существенная часть работ с высокой и очень высокой сложностью уживается с такой же частью работ с низкой и очень низкой сложностью; разновекторность процессов, которые происходят в содержании и характере труда [6].

**С**егодня происходит флексибилизация (дестандартизация) занятости, то есть широкое распространение гибких и изменчивых форм занятости, которые могут быть названы нестандартными или нетрадиционными. Такие формы характеризуются, по мнению С. Г. Рудаковой, Н. С. Данилевич, А. В. Щетиной, меньшей регламентацией в организации труда, в сравнении с традиционной занятостью, и большей самостоятельностью наемного работника [12]. По нашему мнению, большой уровень самостоятельности и независимости работника зачастую отражает не только свободу, необходимую творческой личности, но и ограниченность, неопределенность положения работника. Неустойчивая занятость в разных странах имеет свои особенности, но в целом подчиняется общим законам. По мнению зарубежных экспертов, правила в социально-трудовой сфере определяются тенденциями мирового рынка, свободным от каких-либо социальных обязательств. Стремление максимизировать прибыль стимулирует работодателей использовать все возможности для экономии затрат на оплату труда, в том числе и гибкие формы занятости.

Такая ситуация порождает такое явление, как «прекаризация». Этот термин наиболее ярко отражает тенденцию изменения социально-трудовой сферы – правовая дерегуляция трудовых отношений при одновременном демонтаже социальных гарантий с целью

повышения интенсивности и увеличения принуждения к труду. Стратегия прекаризации рассматривается также как эффективный инструмент управления через страх и покорность [13].

Флексибилизацию персонала часто характеризуют «расщепленными трудовыми отношениями». МОТ определяет расщепленные (или «треугольные») трудовые отношения как отношения, в которых «работники, нанимаемые предприятием («поставщиком»), выполняют работы для третьей стороны («пользователя»), которой работодатель поставляет рабочую силу или оказывает услуги» [14]. Расщепленные трудовые отношения – одно из проявлений неустойчивой занятости, проникающей во все отрасли и сферы трудовых отношений как в формальной, так и в неформальной экономике и означающей нестабильность положения работника, его незащищенность перед произволом работодателя и возможным увольнением. Неустойчивая занятость может принимать множество разнообразных форм – от срочных трудовых договоров до работы без какого-либо трудового договора. Различные формы неустойчивой занятости тесно переплетаются и, как правило, ни одна из них не существует в чистом виде; такое смещение лишь усугубляет последствия для работников.

Глобальный кризис заставил работодателей, стремящихся уменьшить потери, вызванные сокращением совокупного спроса, реагировать сокращением занятости и увеличением ее гибкости внедрением мобильных режимов труда.

Таким образом, гибкость рынка труда зачастую выражается в минимизации инструментов социальной защиты работников. Как отмечают исследователи, гибкие формы занятости являются не только формой расширения навыков, умений и знаний, требуемых от работников в условиях инновационной модернизации экономики, но и формой увеличения диспропорции в оплате труда [12, 13].

А. М. Колот выделяет следующие наиболее распространенные формы нетрадиционной занятости: занятость на условиях неполного рабочего времени или неполная занятость; занятость на условиях срочных трудовых договоров; временная, непостоянная, занятость, в том числе заимствованный труд; вторичная занятость; дистанционная занятость; занятость на основе договоров гражданско-правового характера; неформальная занятость, в том числе, самозанятость; незарегистрированная занятость в формальном секторе [5, с. 4].

Нестандартные гибкие формы занятости возникают в системе социально-трудовых отношений как адаптация их субъектов к новым динамичным разновекторным изменениям. Они имеют как положительные, так и отрицательные моменты. Гибкие формы занятости играют важную роль в решении проблем безработицы, способствуя регулированию ее уровня, обеспечивая часть трудоспособного населения работой (иногда временной и неполной) и предоставляя возможность получать доходы (часто ниже, чем в традиционных формах занятости). Также гибкие формы занятости позволяют трудоустроиться тем, кто не может работать в традици-

онных условиях труда (инвалиды, женщины с маленькими детьми и др.). Гибкий режим труда также расширяет возможности по трудоустройству людей, совмещающих разные формы трудоустройства или выполняющих различные социальные обязательства.

Как считает Ч. Хэнди, отказавшись от стереотипа восприятия нестандартных форм занятости как неполноценных, используя их преимущества в различных жизненных обстоятельствах, можно успешно контролировать свое финансовое состояние в различные периоды жизни [15]. В некоторых случаях гибкие формы занятости являются основой материального благополучия. Особенно это актуально в том случае, когда нестандартные условия труда являются единственной альтернативой.

Однако развитие гибких форм занятости постепенно трансформирует модель трудовых отношений «работник-работодатель» в «заказчик-исполнитель». Эти формы несут угрозу цивилизованному трудовым отношениям. Наемные работники, охваченные нестандартной занятостью, не только теряют большую часть льгот и гарантий, но лишаются возможности защиты своих законных прав через профсоюзные организации, которые тоже подвергаются негативному воздействию флексибилизации. Развитие гибких форм занятости преимущественно связано со стремлением работодателей к сокращению издержек производства, особенно актуализирующихся в период мирового финансово-экономического кризиса. Данный кризис породил массу проблем и противоречий, в том числе и в социально-трудовой сфере, разрешение которых, по нашему мнению, имеет сложный и долговременный характер. А это означает, что распространение расщепленных социально-трудовых отношений и нестандартных форм занятости будет продолжаться.

Расщепленные трудовые отношения несут в себе угрозы не только для работников, но и для общества в целом, содействуя росту тенезации экономики. Особо остро от последствий применения заёмного труда страдают работники, уже попавшие в капкан расщепленных трудовых отношений. Прежде всего, потому что оказываются в зависимости от двух работодателей, каждый из которых имеет влияние на их жизнь и работу, но распределение ответственности в отношении работника между которыми не регламентировано. Часто эту расщепленность ответственности, двойственность и неопределенность возникающих отношений прямо используют для злоупотреблений, прикрытия сомнительных или незаконных практик. Интересы и права заёмных работников оказываются под угрозой, т. к. вовлеченные в расщепленные трудовые отношения зарабатывают заведомо меньше штатных, работают в худших условиях, имеют меньший доступ к обучению и карьерному росту и т. д. Кроме того, заёмные работники выводятся из-под действия коллективного договора и льгот, определяемых сферой деятельности и принадлежностью к конкретным отраслям и предприятиям. Увеличение числа временных рабочих мест означает рост числа работников, не получающих социальные пособия, пенсии и другие социальные гарантии, которые

обеспечиваются трудящимся в традиционных трудовых отношениях. Трудовая деятельность таких работников часто оказывается вынесенной за поле деятельности профсоюзов, что снижает эффективность отстаивания ими своих прав. О. Гришнова и Т. Заичко отмечают, что «польза» от таких социально-трудовых отношений значительно меньше для персонала, чьи права и возможности они существенно ограничивают, чем для работодателей [16, с. 12].

К отрицательным сторонам применения нестандартных форм занятости можно также отнести: трудности в организации труда при разработке графиков изменений; работники, занятые неполное рабочее время, как правило, менее адаптированы в производственных коллективах, чем работающие в обычных условиях; использование сжатого режима рабочего времени часто приводит к повышению утомляемости и др.

**И**сследование рынка труда в Украине свидетельствуют, что в последнее время получили широкое распространение гибкие формы занятости, основанные на «заемном» (заимствованном) труде. К ним относятся аутсорсинг, аутстаффинг и лизинг персонала. Официальная статистика по данной проблематике в настоящее время отсутствует. В предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего переводятся такие функции, как обеспечение функционирования офиса, ведение бухгалтерского учета, логистические и транспортные услуги, рекламные услуги и тому подобное.

*Аутсорсинг* основан на отсутствии прямого юридического контакта с работником. «На сегодня, – как отмечает украинский исследователь О. П. Дяков, – наиболее востребованным видом аутсорсинга является охранные услуги, уборка помещений, обучение персонала, рекламная деятельность, маркетинговые исследования, бухгалтерское обслуживание и тому подобное. В этом случае заключается договор между заказчиком и подрядчиком по предоставлению услуг, следовательно, трудовые отношения находятся в правовом поле. Заказчик, как правило, не покупает труд отдельных работников, а только услуги фирмы. Это дает возможность сэкономить деньги, так как не нужно содержать дополнительный персонал, покупать дополнительное оборудование, арендовать помещения и тому подобное. Согласно условиям заключенного договора компания предоставляет фирме определенные услуги, выполняет определенные виды работ, а последняя выплачивает за это вознаграждение» [17, с. 256].

Широкое распространение в Украине получает такая гибкая форма занятости, как надомный труд, привлекательная для людей с ограниченной активностью (пожилые, инвалиды, женщины с маленькими детьми). Работодателям такая форма занятости дает возможность экономить на производственных издержках, выплачивая более маленькую зарплату и избегая расходов на аренду производственных помещений, а наемным работникам – получать средства к существованию, «не выходя из дома». Однако тревожной является тенденция к увеличению доли работников с высокой квалификацией, привлекаемых к надомной работе, т. к. она

выражается в сокращении их реальных доходов, отсутствии социальных гарантий и может привести к частичной потере квалификации.

Также широкое распространение во многих странах и в Украине получил *аутстаффинг* как процедура «выведения персонала за штат предприятия», которая позволяет сокращать затраты средств и времени при работе с наемным персоналом. Этот инструмент в управлении персоналом позволяет компаниям регулировать численность реальных работников и не привязывать их к официальной численности персонала. Аутстаффинг является разновидностью нестандартной занятости наемных работников, имеющих неформальные рабочие места на предприятиях формального сектора [16, с. 10].

Аутстаффинг позволяет предприятиям экономить средства, избежать юридической ответственности в отношениях с персоналом (всю ответственность несет провайдер), быстро и беспрепятственно уволить работников, выведенных за штат, избежать трудовых споров и др. Намного меньшую «пользу» от таких социально-трудовых отношений получают работники. На практике предприятия выводят «за штат» вспомогательный персонал, непрофильных работников – секретарей, системных администраторов, курьеров или бухгалтеров, а также временных работников, новых сотрудников, в потенциале которых компания еще не уверена, и другие неконкурентоспособные категории персонала. Аутстаффинг ограничивает права и возможности таких работников. «Поэтому в реальных условиях аутстаффинг является определенным компромиссом, позволяющим хотя бы частично удовлетворить потребности сторон. То есть, занятость на условиях аутстаффинга для работника лучше, чем безработица и лучше, чем «теневая», нелегальная занятость, но однозначно хуже по сравнению со стандартной официальной занятостью» [16, с. 12].

**Ш**ирокое распространение в странах Запада и в Украине получила *работа по временным контрактам*. Такая работа может быть отнесена к нестандартной занятости по ряду причин: во-первых, она не гарантирует стабильную занятость (предприятие может уволить работника по истечению контракта); во-вторых, временные контракты не предполагают широкого спектра социальных выплат; в-третьих, для таких работников существенно ограничены возможности карьерного роста. К тому же гибкие формы занятости стимулируют появление посреднических наемных фирм, что повышает стоимость рабочей силы для работодателя и уменьшает заработную плату наемного работника. Л. К. Мухамбетова приводит следующую статистику по применению срочных трудовых контрактов в странах ЕС, основываясь на данных Евростата по обследованию рабочей силы в ЕС за 2011 г.: «численность работающих по временным договорам составила 25,4 млн человек, или 14,1% от численности наемных работников; доля работающих по временным договорам колеблется от 27% численности наемных работников в Испании до 5,7% в Великобритании» [18]. Исследователь также констатирует, что, по мнению экспертов, все большее распространение нестандартных форм занятости на рынке

труда, в конечном счете, приводит к социальной деградации работников [18].

Современный рынок труда сформировал новую трудовую группу независимых работников – фрилансеров, которые самостоятельно реализуют свои услуги на рынке. Рынок фриланс-услуг, преимущественно представленный профессионалами, достаточно развит не только в западных странах, но и в Украине, привлекая все новых участников – исполнителей, предлагающих свои услуги, и предприятия, готовые к сотрудничеству на удаленной основе. Расширения новой категории работников – фрилансеров связаны с развитием информационно-коммуникационных технологий, соответствующим ростом объема работ по производству и переработке информации и повышением уровня овладения новыми технологиями работниками. Фрилансер более независим в выборе работодателя, может работать сразу с несколькими заказчиками и выполнять те виды работы, которые ему больше по душе, но при этом он не оформлен официально и не обеспечен социальными гарантиями.

По данным социологических опросов, 8 из 10 украинцев мечтают работать дома. Но освободиться и стать фрилансером решается не каждый, поскольку такая форма занятости не дает никаких социальных гарантий, не обеспечивает надлежащего фиксированного дохода. Итак, для большинства украинцев фриланс является лишь дополнением к зарплате на основном месте работы или выполняет роль «буфера» для рабочей силы в период вынужденной неполной занятости. В Украине спрос на услуги внештатных работников формируется в основном за счет иностранных предприятий. По неофициальным данным, около 90% разработок украинских программистов финансируются европейскими и североамериканскими компаниями [19].

К альтернативным видам занятости, получившим широкое распространение в Украине в период глобального кризиса, относят *неполную занятость*. Она выражается в сокращении рабочего времени или разделении рабочего места двумя и больше работниками. Такие меры, как правило, применяются как альтернатива полному сокращению работников и носят условно добровольный характер. Как отмечает Л. П. Гук: «Неформальный сектор в целом и занятость в нем очень трудно оценить количественно. Важнейший источник информации о занятости в неформальном секторе – выборочное обследование населения (домохозяйств) по вопросам экономической активности, которое проводится Госкомстатом Украины» [19, с. 494]. Исследователи утверждают, что во всем мире и в Украине существует четкая тенденция к расширению использования нестандартных форм занятости.

Расширение сферы применения нестандартной занятости, в свою очередь, будет содействовать и расширению рисков и неопределенностей в сфере труда. Это предполагает разработку комплекса мер по устранению тех рисков и неопределенностей, которые формируются гибкой занятостью. Е. Варшавская предлагает использовать для обеспечения безопасности гибких форм труда концепцию «флексиkjюрити», которая предполагает

договорные отношения между работодателями и работниками, способные обеспечить необходимую гибкость для обеих сторон трудового процесса. Особое внимание исследователь предлагает уделять вопросам образования, повышения квалификации и переподготовки трудового потенциала, являющимися важными аспектами адаптивности работника к быстро меняющимся условиям на рынке труда. Следует согласиться с мнением Е. Варшавской в том, что активную политику на рынке труда, стимулирующую мобильность работников, необходимо дополнить комплексом мер по социальной защите населения [20].

## ВЫВОДЫ

Глобализация привнесла в мир наряду с позитивными эффектами высокую степень неопределенности и рисковости. Особенно ярко это демонстрирует современный рынок труда. Глобальные трансформации экономического пространства коснулись и социально-трудовых отношений, порождая в них новые противоречивые тренды, наиболее ярким проявлением которых являются нестандартные формы занятости. Нестандартная занятость одновременно обеспечивает гибкость рынка труда к быстроменяющимся реалиям и создает угрозу сохранению национальной модели социально-трудовых отношений. В долгосрочном стратегическом плане решение проблемы занятости невозможно без использования государственных методов регулирования занятости населения. Создание новых рабочих мест, переобучение и переподготовка специалистов, организация молодежной практики и пр. являются методами нового типа стратегии занятости – «стратегии развития». Наряду с этими мерами необходимо законодательное обеспечение новых условий функционирования рынка труда, позволяющее сочетать гибкость, необходимую для инновационной модернизации экономики, с высокой социальной защищенностью трудоспособного населения. А также обеспечение условий для реализации инновационного потенциала страны не только заимствованием зарубежных форм занятости, но и внедрением новых национальных форм занятости, обеспечивающих инновационную направленность развития. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Богиня Д. П.** Трансформація соціально-трудових відносин в Україні на етапі формування ринкової економіки / Д. П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2006. – № 5, Т. 1. – С. 5 – 11.
2. **Бойчук Н. С.** Нестандартні форми зайнятості в системі трансформації соціально-трудових відносин / Н. С. Бойчук // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип.: Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т., 2012. – Т. 1. – С. 139 – 147.
3. **Гук Л. П.** Перехід до нових форм зайнятості в умовах в умовах інноваційного розвитку / Л. П. Гук // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип.: Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т., 2012. – Т. 1. – С. 311 – 320.
4. **Заяць Т. А.** Модернізація соціально-трудових відносин в цілях нарощування соціального капіталу / Т. А. Заяць // Науковий вісник Острозької Академії. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 16. – С. 277 – 283.



**5. Колот А.** Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудовій сфері / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 8. – С. 3 – 14.

**6. Колот А. М.** Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудовій сфері: феномен прекарізації / А. М. Колот // Офіційний сайт КНЕУ імені В. Гетьмана. Факультет управління персоналом та маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://fm.kneu.edu.ua/ua/depts3/k\\_upravlinnja\\_personalom](http://fm.kneu.edu.ua/ua/depts3/k_upravlinnja_personalom)

**7. Назарова Г. В.** Управління соціально-трудовою сферою підприємства : монографія / Г. В. Назарова, С. Ю. Гончарова, Н. В. Водницька ; [за заг. ред. Г. В. Назарової]. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 323 с.

**8. Лібанова Е. М.** Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1. – С. 24 – 38.

**9. Онищенко В.** Модернизация как императив развития Украины / В. Онищенко // Экономика Украины. – 2011. – № 7. – С. 4 – 14.

**10. Бауман З.** Индивидуализированное общество / З. Бауман ; [пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева]. – М. : Логос, 2002. – 390 с.

**11. Beck U.** The Brave New World of Work / Ulrich Beck. – Oxford : Polity Press, 2000. – 202 p.

**12. Рудакова С. Г.** Впровадження гнучких форм зайнятості на підприємствах України / С. Г. Рудакова, Н. С. Данилевич, Л. В. Щетініна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2593>

**13. Федорова А. Э.** Прекаризация занятости и ее влияние на социально-экономическое благополучие наемных работников / А. Э. Фёдорова, А. М. Парсюкевич // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – № 5 (49). – С. 76 – 81.

**14.** Международная конференция труда, 95-я сессия 2006 г. Доклад V (1). Трудовые отношения. – Женева, 2006. – 95 с.

**15. Handy C.** The Future of Work / Charles Handy. – Oxford : Basil Blackwell, 1984. – 216 p.

**16. Грішнова О.** Особливості організації та оплати праці за аутстафінгової зайнятості / О. Грішнова, О. Заїчко // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 8. – С. 10 – 14.

**17. Дяків О. П.** Сучасні особливості трансформації форм зайнятості в регіоні та перспективи їх розвитку / О. П. Дяків // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 252 – 259.

**18. Мухамбетова Л. К.** Развитие гибкого рынка труда в условиях реализации новой стратегии занятости / Л. К. Мухамбетова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/8\\_NMIV\\_2013/Economics/5\\_131787.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NMIV_2013/Economics/5_131787.doc.htm)

**19. Гук Л. П.** Фрілансери на ринку праці України: гнучкі моделі зайнятості / Л. П. Гук // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. Соціально-трудові відносини: теорія та практика : у 3 т., 2010. – Т. 3. – С. 492 – 500.

**20. Варшавская Е.** Flexicurity, или как обеспечить сочетание гибкости и защищенности на рынке труда / Е. Варшавская // Человек и труд. – 2007. – № 10. – С. 26 – 29.

**Науковий керівник – Тютюнникова С. В.,** доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

## REFERENCES

Bohynia, D. P. "Transformatsiia sotsialno-trudovykh vidnosyn v Ukraini na etapi formuvannia rynkovoї ekonomiky" [Transformation of social and labor relations in Ukraine at the stage of market economy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia «Ekonomiczni nauky»*, vol. 1, no. 5 (2006): 5-11.

Boichuk, N. S. "Nestandardni formy zainiatosti v systemi transformatsii sotsialno-trudovykh vidnosyn" [Non-standard forms of employment in the transformation of the system of industrial relations]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Spets. vypusk "Pratsia v*

*XXI stolitti: novitni tendentsii, sotsialnyi vymir, innovatsiinyi rozvytok*", vol. 1 (2012): 139-147.

Bauman, Z. *Individualizirovannoe obshchestvo* [Individualized Society]. Moscow: Logos, 2002.

Beck, U. *The Brave New World of Work*. Oxford: Polity Press, 2000.

"Doklad V (1). Trudovye otnosheniia" [Report V (1). Labor relations]. *Mezhdunarodnaia konferentsiia truda*. Zheneva, 2006. 95-.

Diakiv, O. P. "Suchasni osoblyvosti transformatsii form zainiatosti v rehioni ta perspektyvy ikh rozvytku" [Modern features the transformation of forms of employment in the region and prospects for their development]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, no. 1 (2014): 252-259.

Fedorova, A. E., and Parsiukevich, A. M. "Prekarizatsiia zainiatosti i ee vliianie na sotsialno-ekonomicheskoe blagopoluchie naemnykh rabotnikov" [Precarization of employment and its impact on the socio-economic well-being of employees]. *Izvestiia Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, no. 5 (49) (2013): 76-81.

Huk, L. P. "Perekhid do novykh form zainiatosti v umovakh v umovakh innovatsiinoho rozvytku" [The transition to new forms of employment conditions in terms of innovation]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Spets. vypusk "Pratsia v XXI stolitti: novitni tendentsii, sotsialnyi vymir, innovatsiinyi rozvytok"*, vol. 1 (2012): 311-320.

Handy, C. *The Future of Work* Oxford: Basil Blackwell, 1984.

Hrishnova, O., and Zaichko, O. "Osoblyvosti orhanizatsii ta oplyaty pratsi za autstafinhovoi zainiatosti" [Features organize and pay for outstaffing employment]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 8 (2014): 10-14.

Huk, L. P. "Frlansery na rynku pratsi Ukrainy: hnuchki modeli zainiatosti" [Freelancers Ukraine's labor market: flexible model of employment]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Spets. vypusk "Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka"*, vol. 3 (2010): 492-500.

Kolot, A. "Transformatsiia instytutu zainiatosti iak skladova hlobalnykh zmin u sotsialno-trudovii sferi" [Transforming Employment Institute as part of global change in social and labor sphere]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 8 (2009): 3-14.

Kolot, A. M. "Transformatsiia instytutu zainiatosti iak skladova hlobalnykh zmin u sotsialno-trudovii sferi: fenomen prekarizatsii" [Transforming Employment Institute as part of global change in social and labor sphere: phenomenon of precarisation]. *Ofitsiinyi sait KNEU imeni V. Hetmana*. [http://fm.kneu.edu.ua/ua/depts3/k\\_upravlinnja\\_personalom](http://fm.kneu.edu.ua/ua/depts3/k_upravlinnja_personalom)

Libanova, E. M. "Modernizatsiia ekonomiky Ukrainy v konteksti sotsialnykh vyklykiv" [Modernization of Ukraine's economy in the context of social challenges]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, no. 1 (2011): 24-38.

Mukhambetova, L. K. "Razvitie gibkogo rynku truda v usloviiakh realizatsii novoy strategii zainiatosti" [The development of a flexible labor market in the conditions of implementation of the new employment strategy]. [http://www.rusnauka.com/8\\_NMIV\\_2013/Economics/5\\_131787.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NMIV_2013/Economics/5_131787.doc.htm)

Nazarova, H. V., Honcharova, S. Yu., and Vodnytska, N. V. *Upravlinnia sotsialno-trudovoi sferoi pidpriemstva* [Managing social and labor sphere enterprises]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

Onishchenko, V. "Modernizatsiia kak imperativ razvitiia Ukrainy" [The modernization of Ukraine's development as an imperative]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2011): 4-14.

Rudakova, S. H., Danylevych, H. C., and Shchetinina, L. V. "Vprovadzhenia hnuchkykh form zainiatosti na pidpriemstvakh Ukrainy" [The introduction of flexible forms of employment in the Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2593>

Varshavskaia, E. "Flexicurity, ili kak obespechit sochetanie gibkosti i zashchishchennosti na rynku truda" [Flexicurity, or provide a combination of flexibility and security in the labor market]. *Chelovek i trud*, no. 10 (2007): 26-29.

Zaiats, T. A. "Modernizatsiia sotsialno-trudovykh vidnosyn v tsiliakh naroshchuvannia sotsialnoho kapitalu" [Modernization of industrial relations in order to build social capital]. *Naukovyi visnyk Ostrozkoї Akademii. Seriiia «Ekonomika»*, no. 16 (2011): 277-283.

## СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2015 **АНДРОСОВА Т. В., КОЗУБ В. О., КРУГЛОВА О. А.**

УДК 65.011.47.001.33

### Андросова Т. В., Козуб В. О., Круглова О. А. Систематизація показників моніторингу фінансових результатів на підприємстві

Метою статті є викладення результатів дослідження щодо формування системи показників-індикаторів для моніторингу фінансових результатів на підприємстві. Показано зв'язок між показниками-індикаторами та інформативними показниками в системі спостереження за фінансовими результатами діяльності підприємства. Виділено критерії та подано послідовність формування системи інформативних показників і показників-індикаторів для моніторингу фінансових результатів на підприємстві. Наведено типи моніторингу фінансових результатів з урахуванням напрямів в управлінні фінансовими результатами та основними характеристиками моніторингу. Систематизовано показники-індикатори за послідовністю формування та використання фінансових результатів на підприємстві.

**Ключові слова:** моніторинг, фінансові результати, рентабельність, критерій, показник-індикатор, інформативний показник.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 11.

**Андросова Тетяна Василівна** – кандидат економічних наук, професор, завідувачка кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** barhatova\_nataly@mail.ru

**Козуб Вікторія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** kozub.viktoria@mail.ru

**Круглова Олена Анатолівна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** ekruglova767@gmail.com

УДК 65.011.47.001.33

UDC 65.011.47.001.33

### Андросова Т. В., Козуб В. А., Круглова Е. А. Систематизация показателей мониторинга финансовых результатов на предприятии

Целью статьи является представление результатов исследования по формированию системы показателей-индикаторов для мониторинга финансовых результатов на предприятии. Показана связь между показателями-индикаторами и информативными показателями в системе наблюдения за финансовыми результатами деятельности на предприятии. Выделены критерии и представлена последовательность формирования системы информативных показателей и показателей-индикаторов для мониторинга финансовых результатов предприятия. Приведены типы мониторинга финансовых результатов с учётом направлений в управлении финансовыми результатами и основными характеристиками мониторинга. Систематизированы показатели-индикаторы с учётом последовательности формирования и использования финансовых результатов на предприятии.

**Ключевые слова:** мониторинг, финансовые результаты, рентабельность, критерий, показатель-индикатор, информативный показатель.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 11.

**Андросова Татьяна Васильевна** – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** barhatova\_nataly@mail.ru

**Козуб Виктор Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** kozub.viktoria@mail.ru

**Круглова Елена Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** ekruglova767@gmail.com

### Androsova T. V., Kozub V. O., Kruhlova O. A. Systematization of Indicators for Monitoring of Financial Results at the Enterprise

The article is aimed at presenting the results of a study on establishing a system of output indicators for monitoring the financial results at the enterprise. Relationship between output indicators and informative indicators in the system of monitoring financial results at the enterprise has been displayed. Criteria have been allocated and the sequence of formation of system of informative indicators and output indicators for monitoring financial results of enterprise has been presented. Types of monitoring the financial results have been specified taking into account trends in the management of financial results and the main characteristics of the monitoring. The output indicators have been systematized taking into account the sequence of formation and use of financial results of enterprise.

**Key words:** monitoring, financial results, profitability, criterion, output indicator, informative indicator.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 11.

**Androsova Tetiana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** barhatova\_nataly@mail.ru

**Kozub Viktoriia O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** kozub.viktoria@mail.ru

**Kruhlova Olena A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Catering Trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** ekruglova767@gmail.com

**М**оніторинг фінансових результатів підприємства реалізується за відповідної системи показників. Склад і джерела вхідної інформації, методичні засади формування показників зумовлюють якість висновків за результатами моніторингу, що ви-

користовуються під час обґрунтування рішень за окремими аспектами діяльності господарюючого суб'єкта. Проблеми формування системи моніторингу фінансових результатів у загальній системі управління підприємством певною мірою досліджувались у наукових пра-

цяк як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, зокрема І. О. Бланка, Р. Брейлі, Н. О. Власової, В. К. Галіцина, Н. Н. Данілочкіної, Б. Коласа, Е. Майера, Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко та ін. [1 – 8]. Водночас результати проведених досліджень свідчать про неоднозначність позицій науковців щодо складу показників моніторингу фінансових результатів на підприємстві та періоду їх розрахунку. Зазначене зумовлює доцільність дослідження питань щодо суті та видів показників, а також визначення вимог до їх використання в моніторингу фінансових результатів підприємств.

Метою статті є викладення результатів дослідження з визначення системи показників-індикаторів для забезпечення моніторингу формування та використання фінансових результатів на підприємстві.

У загальному вигляді показник визначають як дані, інформацію про властивості певного об'єкта, процесу. Ураховуючи якісний та кількісний аспекти показників, виділяють такі показники, що характеризують конкретні об'єкти та явища (процеси), а також абсолютні й відносні, прямі та зворотні показники [9, с. 42 – 52]. Для об'єктів і процесів характерними є складність та внутрішня структурованість, що потребує для їх опису не одного, а сукупності показників, які об'єднуються за змістом, ступенем синтезу, рівнем відображення причинно-наслідкових відносин, способом формування й іншими ознаками.

Із поданих характеристик для моніторингу фінансових результатів значущим є формування системи показників за причинно-наслідковим зв'язком, зокрема формування сукупності показників-індикаторів та інформативних показників. У потоці даних інформативні показники є вхідними, індикатори – вихідними показниками. Слід відзначити особливості формування інформативних показників та показників-індикаторів. Показники-індикатори є результативними, побудованими на підставі інформативних показників. Інформативні показники формуються за даними планів та завдань розвитку підрозділів підприємства, облікових і звітних даних бухгалтерського, статистичного та управлінського обліку.

Урахування причинно-наслідкових зв'язків між показниками під час моніторингу фінансових результатів дозволяє не лише виділити показники-індикатори та інформативні показники, а й систематизувати останні за рівнем зв'язку з показником-індикатором за періодами часу. Інформативні показники та показники-індикатори із зазначенням залежності між ними доцільно подати в формі таблиці. На підставі окремих показників пропонується створити зведення таблиць, що стане основою інформаційного забезпечення моніторингу фінансових результатів на підприємстві. Зокрема, до інформаційного забезпечення моніторингу фінансових результатів пропонуємо включити системи показників-індикаторів та інформативних показників, а також опис формалізованого зв'язку між інформативними показниками та показниками-індикаторами (рис. 1).

Розглядаючи питання організації моніторингу об'єкта (процесу), науковці виділяють вимоги до показників, які використовуються. Попри різні об'єкти моні-

торингу, позиції дослідників щодо критеріїв під час вибору показників збігаються.

Зокрема, як основні критерії відбору показників для моніторингу виділяють такі, як вимірюваність, адекватність, ідентичність, доступність та доречність [9; 10]. Погоджуючись із тим, що показники моніторингу мають відповідати визначеним критеріям, відзначимо, що під час розгляду цього питання науковці акцентують увагу переважно на показниках-індикаторах та не висувають вимог до інформативних показників. Вважаємо такий підхід неправильним, адже в ході дослідження причинно-наслідкових зв'язків, що характерно під час моніторингу, показник, що розглядається як результативний та відображає результат впливу на об'єкт (процес) певних причин, за інших умов та цільових настанов виступатиме у вигляді факторного показника. А отже, критерії, що висуваються до індикаторів, повною мірою мають застосовуватись і до інформативних показників.

Критерії щодо показників прийнятні як на етапі формування системи показників, так і для коригування вже діючої системи моніторингу. Під час вибору показників для формування (коригування) системи показників моніторингу фінансових результатів рекомендовано використання методу експертної оцінки. У ролі експертів доцільно залучити працівників економічного підрозділу підприємства, які безпосередньо займаються моніторингом фінансових результатів.

Послідовність розрахунків під час формування системи показників для моніторингу рекомендовано здійснювати за такими етапами:

1. Визначити показники-індикатори та інформативні показники.
2. Установити залежність між показником-індикатором та інформативним показником.
3. Оцінити за критеріями відповідності інформативні показники.
4. Оцінити за критеріями відповідності показники-індикатори.

Для оцінки інформативних показників і показників-індикаторів доцільно використати залежності (1) та (2):

$$ИДП_{k(i)} = \frac{\sum_{m=1}^n a_{k(m)}}{n}, \quad (1)$$

де  $ИДП_{k(i)}$  – кількість балів за  $k$ -м критерієм  $i$ -го показника-індикатора;

$a_{k(m)}$  – кількість балів за  $k$ -м критерієм  $m$ -го інформативного показника;

$n$  – кількість інформативних показників, включених до моделі показника-індикатора;

$$R_{ИДП_i} = \sum_{k=1}^5 ИДП_{k(i)}, \quad (2)$$

де  $R_{ИДП_i}$  – загальна кількість балів за  $i$ -м показником-індикатором.

Оцінку рекомендовано здійснювати за п'ятибальною шкалою з дотриманням таких умов:

- а) 5 балів – повна відповідність показника критерію;

Система показників-індикаторів  
моніторингу фінансових результатів  
підприємства

№ з/п	Показник	Період моніторингу		
		1	2	t
1	Показник-індикатор 1			
2	Показник-індикатор 2			
...	...			
n	Показник-індикатор n			

Система інформативних показників моніторингу  
фінансових результатів підприємства

№ з/п	Показник	Період моніторингу			
		1	2	...	t
1	Інформативні показники для формування показника-індикатора 1				
1.1	Інформативний показник 1.1				
1.2	Інформативний показник 1.2				
1.3	Інформативний показник 1.3				
1.4	Інформативний показник 1.4				
...	...				
2	Інформативні показники для формування показника-індикатора 2				
2.1	Інформативний показник 2.1				
2.2	Інформативний показник 2.2				
...	...				

Формалізація зв'язку між показниками-індикаторами та інформативними показниками фінансових результатів

№ з/п	Показник	Позначка	Формалізація
1	Показник-індикатор 1	ІНДП1	ІНДП1 = f(ІНФП 1.1; ІНФП 1.2)
	Інформативні показники для формування показника-індикатора 1		
	I рівень	ІНФП 1.1	ІНФП 1.1 = f(ІНФП1.3; ІНФП 1.4)
	II рівень	ІНФП 1.2	ІНФП 1.2 = f(ІНФП1.3; ІНФП 1.5)
		ІНФП 1.3	...
		ІНФП 1.4	
	...	...	
2	Показник-індикатор 2		
	Інформативні показники для формування показника-індикатора 2		
	I рівень	ІНФП 1.1	
		ІНФП 1.2	
	...		

Рис. 1. Показники-індикатори та інформативні показники в системі інформаційного забезпечення моніторингу фінансових результатів на підприємстві

Джерело: розроблено авторами.

**ЕКОНОМІКА**

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

б) 1 бал – повна невідповідність показника критерію;

в) 2, 3, 4 бали – проміжні характеристики відповідності показника критерію.

Результати експертної оцінки показників (як показників-індикаторів, так і інформативних показників) доцільно подати у вигляді таблиці.

З огляду на результати оцінювання вважаємо за можливе рекомендувати до використання в системі моніторингу показники, загальна кількість балів за якими перебуває в межах 20...25 балів. За інших умов якість отриманих висновків за результатами моніторингу буде невисокою.

**Ф**ормування підсистеми інформативних показників та показників-індикаторів залежить від особливостей організації моніторингу на підприємстві. Зокрема, його проведення залежатиме від основних напрямів моніторингу фінансових результатів та низки передумов, а саме рівня прийняття управлінських рішень, цільових настанов і методичних засад реалізації.

З огляду на зазначене до використання пропонується карта видів моніторингу фінансових результатів, розроблена з урахуванням напрямів в управлінні та характеристик моніторингу (рис. 2).

На підставі розробленої карти кожне підприємство може сформулювати свою систему моніторингу фінансових результатів з огляду завдань та можливостей її реалізації. Як основні напрями формування показників моніторингу виділено моніторинг формування та використання фінансових результатів, що відповідає загальним напрямам в управлінні фінансовими результатами підприємства. У свою чергу цільові настанови, рівень управлінських рішень та методичні засади реалізації ви-

значатимуть особливості формування системи інформативних показників та показників-індикаторів [11].

З огляду на періодичність та джерела надходження інформації система моніторингу фінансових результатів подана як сукупність показників-індикаторів, що характеризують послідовні етапи в розвитку фінансових результатів підприємства, а саме – формування валового прибутку, фінансових результатів від реалізації, фінансових результатів за видами діяльності та їх розподіл (табл. 1).

*Перша група* індикаторів ґрунтується на показниках формування валового прибутку. Вона включає показники, що відображають стан і динаміку валового прибутку (збитку) в аспекті структурних підрозділів та підприємства загалом. Періодичність формування звіту щодо валового прибутку залежить від особливостей господарської діяльності підприємства та може складатися щодня або щотижня (на підприємствах торгівлі та ресторанного господарства), щомісяця (на підприємствах інших видів економічної діяльності).

*Друга група* індикаторів включає сукупність абсолютних, відносних структурних показників, що відображають формування фінансового результату від реалізації. Ці показники розраховуються щомісяця. Їх основу становлять показники валового прибутку, а також дані щодо поточних витрат загалом по підприємству та в аспекті його структурних підрозділів за звітний період.

*Третя група* індикаторів містить показники, що характеризують формування фінансових результатів загалом на підприємстві та в аспекті основних видів діяльності. Інформація для визначення показників-індикаторів накопичується поступово впродовж кварталу та включає окрім інформації про фінансові результати від реалізації дані про інші доходи (доходи від операційної



Рис. 2. Типізація моніторингу фінансових результатів підприємства за напрямками в управлінні цими результатами та основними характеристиками моніторингу

Джерело: розроблено авторами.

**Систематизація показників-індикаторів за послідовністю формування та використання фінансових результатів на підприємстві**

<b>Вид фінансового результату</b>	<b>Показник-індикатор</b>
Валовий прибуток (збиток)	Абсолютна величина валового прибутку (збитку); темп змін валового прибутку (збитку); рівень виконання плану з формування валового прибутку (збитку); рентабельність виробництва
Фінансовий результат від реалізації	Абсолютна величина фінансового результату від реалізації; темп змін фінансового результату від реалізації; рівень виконання плану з формування фінансового результату від реалізації; рентабельність реалізації
Фінансовий результат до оподаткування	Абсолютна величина фінансового результату до оподаткування; абсолютна величина фінансового результату від операційної (фінансової, інвестиційної, іншої) діяльності; виконання плану з формування фінансового результату до оподаткування; виконання плану з формування фінансового результату від операційної (фінансової, інвестиційної, іншої) діяльності; приріст (зниження) фінансових результатів до оподаткування; приріст (зниження) фінансових результатів від операційної (фінансової, інвестиційної, іншої) діяльності; рентабельність діяльності (активів, власного капіталу)
Чистий фінансовий результат	Абсолютна величина чистого фінансового результату; виконання плану з формування чистого фінансового результату; приріст (зниження) чистого фінансового результату в динаміці; рентабельність за чистим прибутком підприємства
Нерозподілений прибуток	Абсолютна величина капіталізованої частини чистого прибутку; абсолютна величина чистого прибутку, спрямованого на споживання; частка чистого прибутку, спрямована на капіталізацію; частка чистого прибутку, спрямована на споживання

оренди, від реалізації необоротних активів і та ін.) і витрати (податок на прибуток, відсотки за користування кредитними ресурсами та ін.), що виникають на підприємстві впродовж звітного періоду й відображаються у фінансовій звітності. Дані за квартал використовуються для розрахунку показників-індикаторів за рік.

*Четверта група* індикаторів ґрунтується на показниках, що відображають абсолютну величину, динаміку, результативність та ефективність формування чистого фінансового результату (чистого прибутку) підприємства. Ураховуючи, що чистий прибуток є кінцевим фінансовим результатом, за відсутності налагодженого управлінського обліку, формування моніторингу за показниками зміни чистого прибутку результативності й ефективності його формування достатньо для подальшої оцінки успішності функціонування та розвитку підприємства.

*П'ята група* індикаторів сформована за загальними цільовими настановами спостереження за використанням фінансових результатів. Для розв'язання цього завдання рекомендовано використовувати відповідні абсолютні показники, а також показники структури, результативності й ефективності використання фінансових результатів. Якщо на підприємстві організований конкурентний моніторинг, до групи показників формування та використання фінансових результатів за підсумками кварталу включають також відповідні показники за підприємствами-конкурентами.

## ВИСНОВКИ

Розроблена система показників-індикаторів є дієвим інструментом підвищення ефективності управління на підприємстві. Система показників-індикаторів, що наведена, є уніфікованою, адже ґрунтується на даних бухгалтерського обліку й фінансової звітності та включає лише ті показники, що можуть бути використані без

застережень на підприємствах. Разом із тим, за необхідності, подана система може бути модифікована за рахунок розширення переліку показників-індикаторів у межах їх груп, виділених за видами фінансових результатів, що дозволяє отримувати інформацію про формування та використання фінансових результатів у розширеному вигляді. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бланк И. А.** Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., расшир. и доп. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2002. – 752 с.
- 2. Брейли Р.** Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 1080 с.
- 3. Власова Н. О.** Эффективность формирования финансовых результатов предприятий роздрібної торгівлі: монографія / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова. – Х.: ХДУХТ, 2008. – 259 с.
- 4. Галіцин В. К.** Системи моніторингу: монографія / В. К. Галіцин. – К.: КНЕУ, 2000. – 231 с.
- 5.** Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. Л. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; под общ. ред. Н. Г. Данилочкиной. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
- 6. Коласс Б.** Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие / Б. Коласс. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
- 7. Майер Э.** Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
- 8.** Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
- 9. Елисева И. И.** Общая теория статистики / И. И. Елисева, М. М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 480 с.
- 10. Эккерсон У. У.** Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / Уэйн У. Эккерсон / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 396 с.
- 11. Козуб В. О.** Система показников мониторингу финансовых результатов торгового предприятия / В. О. Козуб //

Науковий вісник ПУЕТ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3 (54). – С. 181 – 187.

## REFERENCES

- Anankina, E. L. et al. *Kontrolling kak instrument upravleniia predpriatiem* [Controlling as a tool of management]. Moscow: Audit; YuNITI, 2002.
- Breyli, R., and Mayers, S. *Printsipy korporativnykh finansov* [Principles of Corporate Finance]. Moscow: Olimp-Biznes, 2010.
- Blank, I. A. *Upravlenie pribyliu* [Management profit]. Kyiv: Nika-Tsentri; Elga, 2002.
- Eliseeva, I. I., and Yuzbashev, M. M. *Obshchaia teoriia statistiki* [General Theory of Statistics]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.
- Ekkerson, U. U. *Paneli indikatorov kak instrument upravleniia: kliuchevye pokazateli effektivnosti, monitoring deiatel'nosti, otsenka rezultatov* [Dashboards as a management tool: the key performance indicators, monitoring activities, evaluation of results]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

Halitsyn, V. K. *Systemy monitoringu* [Monitoring systems]. Kyiv: KNEU, 2000.

Kolass, B. *Upravlenie finansovoy deiatel'nostiu predpriatiia. Problemy, kontseptsii i metody* [Financial management of the enterprise. Problems, concepts and methods]. Moscow: Finansy; YuNITI, 1997.

Kozub, V. O. "Systema pokaznykh monitoringu finansovykh rezultativ torhovel'nogo pidpriemstva" [The system of indicators for monitoring the financial performance of commercial enterprise]. *Naukovyi visnyk PUET. Seriiia «Ekonomichni nauky»*, no. 3 (54) (2012): 181-187.

Mayer, E. *Kontrolling kak sistema myshleniia i upravleniia* [Controlling the system thinking and management]. Moscow: Finansy i statistika, 1993.

*Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva* [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Vlasova, N. O., and Melushova, I. Yu. *Efektivnist formuvannia finansovykh rezultativ pidpriemstv rozdrubnoi torhivli* [The efficiency of formation of financial results of retailers]. Kharkiv: KhDUKht, 2008.

УДК 330.341

## АКУМУЛЯЦІЙНА ЕКСПЛУАТАЦІЯ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 БОЯРИНОВА К. О.

УДК 330.341

### Бояринова К. О. Акумуляційна експлуатація ресурсів у забезпеченні функціональності промислового підприємства

Мета статті полягає в обґрунтуванні продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів у забезпеченні функціональності промислового підприємства та доведенні її доцільності порівняно з традиційною. Узагальнення наукових праць вчених визначило необхідність розгляду ресурсів як активів. Результати дослідження включають порівняння простої та продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів. Визначено та обґрунтовано етапи продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів та її значення в забезпеченні функціональності підприємства, у розвитку інноваційного управління виробничо-економічної системи. Перспективами подальших досліджень у даному контексті є розроблення методів виявлення комерційної придатності похідних ресурсів, створюваних підприємством у процесі виробничо-економічної діяльності.

**Ключові слова:** ресурси, експлуатація, продуктивна акумуляція, функціональність підприємства.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Бояринова Катерина Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

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

УДК 330.341

### Бояринова Е. А. Акумуляционная эксплуатация ресурсов в обеспечении функциональности промышленного предприятия

Цель статьи заключается в обосновании продуктивной аккумуляционной эксплуатации ресурсов в обеспечении функциональности промышленного предприятия и доказательстве ее целесообразности по сравнению с традиционной. Обобщение научных трудов ученых определило необходимость рассмотрения ресурсов как активов. Результаты исследования включают сравнения простой и продуктивной аккумуляционной эксплуатации ресурсов. Определены и обоснованы этапы продуктивной аккумуляционной эксплуатации ресурсов и ее значение в обеспечении функциональности предприятия, в развитии инновационного управления производственно-экономической системы. Перспективой дальнейших исследований в данном контексте является разработка методов выявления коммерческой пригодности производных ресурсов, создаваемых предприятием в процессе производственно-экономической деятельности.

**Ключевые слова:** ресурсы, эксплуатация, продуктивная аккумуляция, функциональность предприятия.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Бояринова Екатерина Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

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

УДК 330.341

### Boyarynova K. O. Accumulative Exploitation of Resources in Ensuring the Functionality of Industrial Enterprise

The article is aimed at substantiation of productive accumulative resource exploitation for ensuring functionality of industrial enterprise, proving its usefulness compared to traditional. A synthesis of scientific works by scientists has determined the need to consider resources as assets. The results of the study include comparison of the simple and the productive accumulative resource exploitation. Stages of productive accumulative resource exploitation, its importance in ensuring the functionality of enterprise, in the development of innovative management of production-economic system have been determined and substantiated. Prospect of further research in this context is development of methods for detection of merchantability of the derived resources, created by enterprise in the process of production-economic activity.

**Key words:** resources, exploitation, productive accumulation, functionality of enterprise.

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

**Boyarynova Kateryna O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

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

Науковий вісник ПУЕТ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3 (54). – С. 181 – 187.

## REFERENCES

- Anankina, E. L. et al. *Kontrolling kak instrument upravleniia predpriiatem* [Controlling as a tool of management]. Moscow: Audit; YuNITI, 2002.
- Breyli, R., and Mayers, S. *Printsipy korporativnykh finansov* [Principles of Corporate Finance]. Moscow: Olimp-Biznes, 2010.
- Blank, I. A. *Upravlenie pribyliu* [Management profit]. Kyiv: Nika-Tsent; Elga, 2002.
- Eliseeva, I. I., and Yuzbashev, M. M. *Obshchaia teoriia statistiki* [General Theory of Statistics]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.
- Ekkerson, U. U. *Paneli indikatorov kak instrument upravleniia: kliuchevye pokazateli effektivnosti, monitoring deiatel'nosti, otsenka rezultatov* [Dashboards as a management tool: the key performance indicators, monitoring activities, evaluation of results]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

Halitsyn, V. K. *Systemy monitoringu* [Monitoring systems]. Kyiv: KNEU, 2000.

Kolass, B. *Upravlenie finansovoy deiatel'nostiu predpriatiia. Problemy, kontseptsii i metody* [Financial management of the enterprise. Problems, concepts and methods]. Moscow: Finansy; YuNITI, 1997.

Kozub, V. O. "Systema pokaznykh monitorynhu finansovykh rezultativ torhovel'nogo pidpriemstva" [The system of indicators for monitoring the financial performance of commercial enterprise]. *Naukovyi visnyk PUET. Seriiia «Ekonomichni nauky»*, no. 3 (54) (2012): 181-187.

Mayer, E. *Kontrolling kak sistema myshleniia i upravleniia* [Controlling the system thinking and management]. Moscow: Finansy i statistika, 1993.

*Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva* [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Vlasova, N. O., and Melushova, I. Yu. *Efektivnist formuvannia finansovykh rezultativ pidpriemstv rozdrubnoi torhivli* [The efficiency of formation of financial results of retailers]. Kharkiv: KhDUKht, 2008.

УДК 330.341

## АКУМУЛЯЦІЙНА ЕКСПЛУАТАЦІЯ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 БОЯРИНОВА К. О.

УДК 330.341

### Бояринова К. О. Акумуляційна експлуатація ресурсів у забезпеченні функціональності промислового підприємства

Мета статті полягає в обґрунтуванні продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів у забезпеченні функціональності промислового підприємства та доведенні її доцільності порівняно з традиційною. Узагальнення наукових праць вчених визначило необхідність розгляду ресурсів як активів. Результати дослідження включають порівняння простої та продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів. Визначено та обґрунтовано етапи продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів та її значення в забезпеченні функціональності підприємства, у розвитку інноваційного управління виробничо-економічної системи. Перспективами подальших досліджень у даному контексті є розроблення методів виявлення комерційної придатності похідних ресурсів, створюваних підприємством у процесі виробничо-економічної діяльності.

**Ключові слова:** ресурси, експлуатація, продуктивна акумуляція, функціональність підприємства.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Бояринова Катерина Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

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

УДК 330.341

### Бояринова Е. А. Акумуляционная эксплуатация ресурсов в обеспечении функциональности промышленного предприятия

Цель статьи заключается в обосновании продуктивной аккумуляционной эксплуатации ресурсов в обеспечении функциональности промышленного предприятия и доказательстве ее целесообразности по сравнению с традиционной. Обобщение научных трудов ученых определило необходимость рассмотрения ресурсов как активов. Результаты исследования включают сравнения простой и продуктивной аккумуляционной эксплуатации ресурсов. Определены и обоснованы этапы продуктивной аккумуляционной эксплуатации ресурсов и ее значение в обеспечении функциональности предприятия, в развитии инновационного управления производственно-экономической системы. Перспективой дальнейших исследований в данном контексте является разработка методов выявления коммерческой пригодности производных ресурсов, создаваемых предприятием в процессе производственно-экономической деятельности.

**Ключевые слова:** ресурсы, эксплуатация, продуктивная аккумуляция, функциональность предприятия.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Бояринова Екатерина Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

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

УДК 330.341

### Boyarynova K. O. Accumulative Exploitation of Resources in Ensuring the Functionality of Industrial Enterprise

The article is aimed at substantiation of productive accumulative resource exploitation for ensuring functionality of industrial enterprise, proving its usefulness compared to traditional. A synthesis of scientific works by scientists has determined the need to consider resources as assets. The results of the study include comparison of the simple and the productive accumulative resource exploitation. Stages of productive accumulative resource exploitation, its importance in ensuring the functionality of enterprise, in the development of innovative management of production-economic system have been determined and substantiated. Prospect of further research in this context is development of methods for detection of merchantability of the derived resources, created by enterprise in the process of production-economic activity.

**Key words:** resources, exploitation, productive accumulation, functionality of enterprise.

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

**Boyarynova Kateryna O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

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



Функціонування будь-якого підприємства або організації є виробничим процесом, де сукупність взаємопов'язаних технологічних і адміністративно-організаційних циклів спрямовано на перетворення ресурсів підприємства в певний продукт чи послугу [1]. Функціональність підприємства як продуктивність його виробничо-економічної та бізнес-системи потребує ефективної акумуляції ресурсів, що не зводиться до їх простого використання у виробничих, організаційних, управлінських процесах. Інноваційний підхід до управління актуалізує питання продуктивної акумуляції ресурсного потенціалу.

Трансформація ресурсів в активи предметно розглядається науковцями, зокрема І. М. Репіною [2, 3], ефективне їх використання досліджується Н. І. Решетько [6, 7], активізацію резервів аналізує Р. І. Бармуцький [5]. Однак інноваційне управління процесами забезпечення господарсько-економічної діяльності потребує додаткового розгляду питання експлуатації ресурсів промисловими підприємствами.

Метою статті є обґрунтування продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів у забезпеченні функціональності промислового підприємства та доведення її доцільності порівняно з традиційною.

Основоположним акцентом експлуатації ресурсів є їх перетворення в активи. У табл. 1 наведено моделі трансформації ресурсів в активи підприємства за трьома головними варіантами її існування.

І. М. Репіна в такому контексті пропонує модель трансформації ресурсів в активи підприємства, що включає елементи: ідентифікація (відокремлення економічних ресурсів серед загальних ресурсів простору), активізація (процеси відбору та комбінації економічних ресурсів підприємства, у результаті активізації утворюється категорія «активи»), продукування (використання наявних активів для досягнення результату), консолідація (консолідація економічного, соціального й екологічного результату), визнання (підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання) [3] (рис. 1).

За продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів до простої активізації ресурсного потенціалу додається доведення до рівня потреби наявних ресурсів, генерування та продукування недостатніх складових.

На рис. 2 наведено просту та продуктивну моделі акумуляційної експлуатації ресурсів промислового

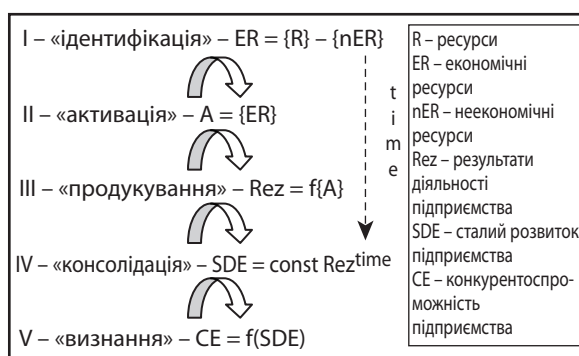


Рис. 1. Каскад елементів моделі трансформації ресурсів у активи підприємства

Джерело: [3, с. 35]

підприємства. Акумуляційна експлуатація ресурсів підприємства вміщує в собі три основні фази: фазу залучення, фазу використання ресурсів та фазу деактивації ресурсів. Проста модель акумуляційної експлуатації ресурсів вміщує стандартні етапи, за фазами реалізації, що присутні на промислових підприємствах. Продуктивна модель, яка притаманна підприємствам, що стали на інноваційний шлях розвитку, вміщує додаткові етапи, які поєднуються з основними. Так, за першою фазою процесу акумуляційної експлуатації ресурсів етап «аналіз наявних ресурсів підприємства» є більш розгорнутим і включає аналіз інноваційного потенціалу, а також аналіз латентного ресурсного та інноваційного потенціалів.

О. В. Фарат, Р. Р. Русин-Гриник надають характеристику базовому, пересічному та прихованому потенціалам підприємства. Базовий інноваційний потенціал забезпечує можливість реалізації інноваційної діяльності, досягнення цілей, створення економічних цінностей та одержання прибутків від діяльності, пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства; пересічний потенціал – активи, що забезпечують використання інших складових потенціалу; прихований інноваційний потенціал – це активи, що не мають конкретної переваги на сучасному етапі, але можуть набути ознак базових коштів (кадровий потенціал, накопичений досвід роботи тощо), у разі набуття прихованого потенціалу певного рівня він може реалізований як новий напрям бізнесу, удосконалення продукції або процесів поліпшення і т. ін. [4, с. 275]. Р. І. Бармуцький визначає, що «характеризуючи прихований інноваційний потенціал..., ми характе-

Таблиця 1

Моделі трансформації ресурсів в активи підприємства

Назва	Зміст моделі	Значення мультиплікатора співвідношення ресурсів та результатів
Прогресивна	З невеликого ресурсного пакета обираються активи, які здатні досягти суттєвих результатів	Більше 1
Одинична	Відтворюється така кількість результату, яка була запропонована для вибору ресурсів	1
Регресивна	Присутня вимогливість до параметрів ресурсів на вході, проте продукує мізерні результати на виході	Менше 1

Джерело: складено на основі [2, с. 673–674].

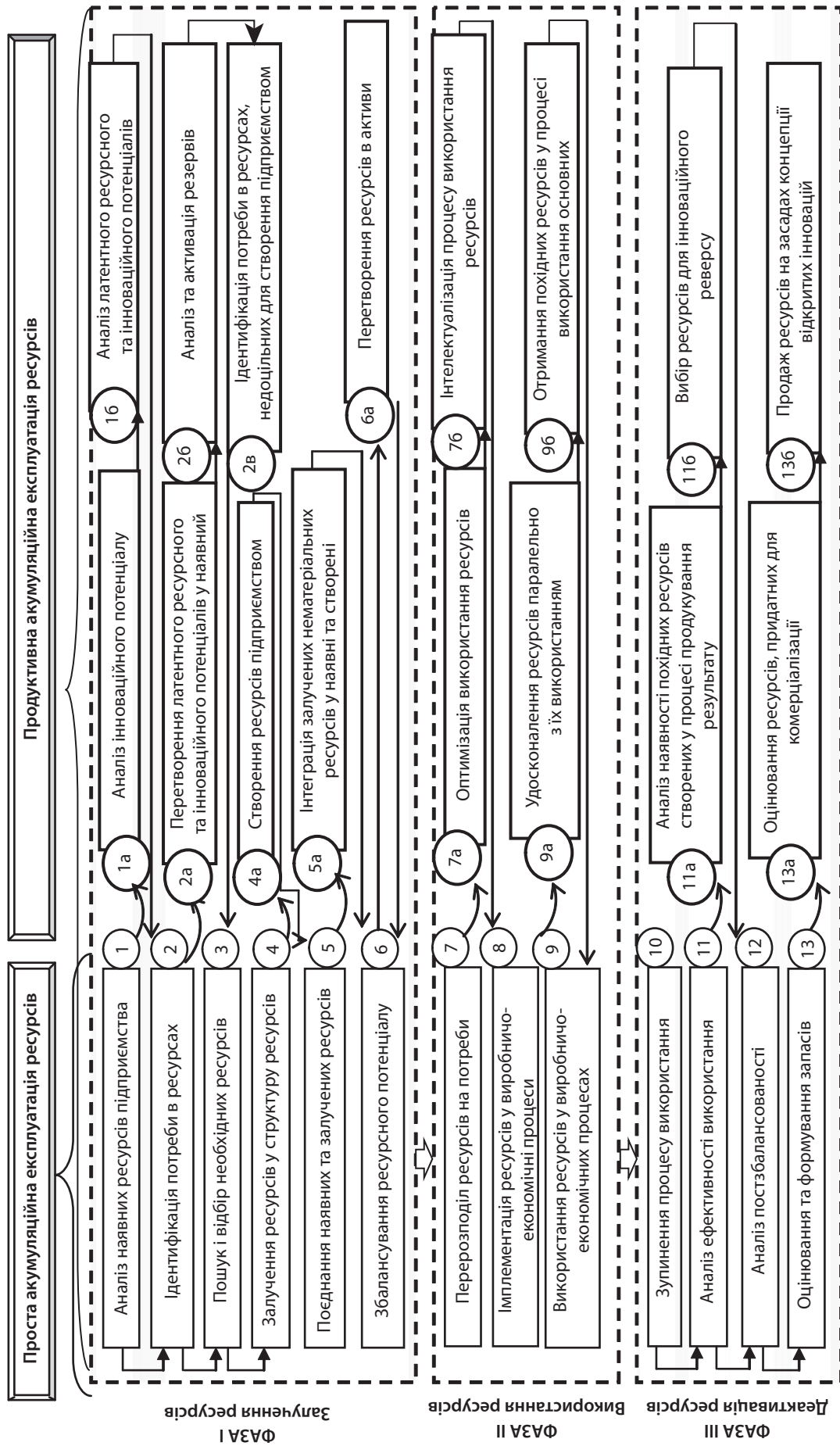


Рис. 2. Компаративна схема простої та продуктивної акумуляції експлуатації ресурсів промислового підприємства

Джерело: складено автором.

ризуємо приховану перспективу, закладену в ресурсах, тобто існуючу можливість» [5, с. 94].

Раціональне використання ресурсів, як зазначає Н. І. Решетько, у виробництві є зменшення їх частки, що припадає на кожну грошову одиницю готової продукції, тобто зниження ресурсомісткості продукції й відповідно ріст ресурсовіддачі [6]. Погоджуємось із його твердженням, що недооцінення прихованого потенціалу на передвиробничій стадії призводить до величезних збитків, а в удосконаленні технічної підготовки, аналізі контрольних серій, що передують запуску в серійне виробництво, таїться деколи більший потенціал, ніж в самому виробництві [7].

**Т**аким чином, аналіз латентного ресурсного та інноваційного потенціалів визначає наявність у підприємства додаткових можливостей, які є прихованими та раніше не застосовуваними підприємством. Важливим моментом цього процесу є економія витрат на закупівлю ресурсів, які вже є наявними на підприємстві, однак не перетвореними з ресурсів у актив. Ідентифікація потреби в ресурсах в продуктивній акумуляційній експлуатації ресурсів доповнюється перетворенням латентного ресурсного та інноваційного потенціалів у наявний.

До етапу ідентифікації потреби в ресурсах додається також аналіз та активація резервів підприємства. Альтернативною формою вирішення питань підвищення інноваційної активності для вітчизняних промислових підприємств має стати використання та ефективне управління інноваційними резервами підприємства. А. М. Омаров передбачає під резервами «невикористані можливості вдосконалення виробництва та поліпшенням показників роботи у результаті науково-технічного прогресу, провідній організації виробництва та праці, поширення досвіду кращих колективів, і навіть усунення втрат виробничих ресурсів» [8, с. 35]. Пошук резервів передбачає комплекс досліджень, пов'язаний з утворенням, виявленням і використанням резервів:

- 1) виявлення резервів, що можуть бути використані для розвитку інноваційної діяльності підприємства та підвищення його інноваційної активності;
- 2) аналіз доцільності використання резервів з точки зору «вдалості» за часовою ознакою та їх потреби в інших сферах діяльності підприємства;
- 3) оцінювання економічної ефективності реалізації проекту підвищення інноваційної активності за рахунок використання резервів;
- 4) реалізація організаційно-економічних заходів підвищення інноваційної активності на основі використання резервів.

Крім зазначеного, також здійснюється ідентифікація потреби в ресурсах, недоцільних для створення, обумовлена економією та оптимізацією використання ресурсів підприємства. У разі недоцільності або високої вартості процесу створення, що є економічно невідповідним, інноваційні ресурси, такі як технологія чи компоненти або ж сировинна база тощо, закуповуються у постачальників або ж на патентно-ліцензійній основі у власників інновації. Залежно від бізнес-моделі, яку ви-

користовує підприємство та цільового орієнтування виробничої системи на кінцевий продукт визначається інноваційна та економічна доцільність створення, зважена на балансі доречності, вартості та потреби.

Залучення ресурсів у структуру ресурсів підприємства за продуктивною акумуляційною експлуатацією супроводжується доцільним створенням ресурсів безпосередньо на підприємстві. Цей процес пояснюється необхідністю забезпечення ресурсами створювані ресурси. Етап поєднання наявних та залучених ресурсів доповнюється інтеграцією залучених нематеріальних ресурсів в наявні та створені. Така інтеграція передбачає використання нематеріальних активів як у процесі виробництва так і у розвитку ресурсної бази. Завершення фази залучення ресурсів за продуктивною моделлю визначається перетворенням ресурсів в активи, що можуть бути використані як для виробничо-економічних процесів так і для розвитку підприємства.

Другою фазою акумуляційної експлуатації ресурсів є їх використання, що починається з перерозподілу ресурсів на потреби, а за продуктивної моделі – включає оптимізацію використання ресурсів та інтелектуалізацію процесу.

Постіндустріальне суспільство визначається в тому числі як суспільство, в якому клас технічних фахівців став професійною основною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень все більшою мірою стало залежати від досягнення теоретичного знання [9, с. 27]. Виділяють ряд характеристик інтелектуалізації економічної діяльності [9, с. 35–38]:

- 1) інтелектуалізація економічної діяльності є іманентною властивістю або атрибутом господарської діяльності;
- 2) інтелектуалізація господарської діяльності безпосередньо не визначається інформатизацією суспільства та економіки; розвиток процесів інформатизації лише сприяє прискоренню інтелектуалізації економічного буття;
- 3) сучасний процес інтелектуалізації економічної діяльності являє собою «заперечення заперечення» попередніх періодів господарських відносин і людських взаємодій;
- 4) інтелектуалізація економічних транзакцій і всього відтворювального процесу жодним чином не применшує пріоритету і основоположної ролі матеріального виробництва, сфера матеріального виробництва набуває нової якості.

**В**иходячи із зазначеного, інтелектуалізація процесу використання ресурсів передбачає використання інформатизації та автоматизації процесів розподілу та використання ресурсів, CALS-технологій; використання поряд з матеріальними ресурсами підприємства нематеріальних; використання стандартного ресурсного забезпечення у новій якості або модифікація ресурсної бази; підвищення інтелектуального рівня трудових ресурсів, модернізація активних основних засобів; застосування інструментів розширеного відтворення ресурсів та методів, що ґрунтуються на сталому розвитку і т. ін.

Використання ресурсів у виробничо-економічних процесах за продуктової акумуляційної експлуатації включає вдосконалення використання ресурсів паралельно з їх використанням на засадах раціоналізаторства та постійного моніторингу процесів якості, рівня розвитку складових потенціалу підприємства включно з людським капіталом. Також даний етап доповнюється отриманням похідних ресурсів у процесі використання основних. Промислові підприємства під час удосконалення ресурсної бази чи у процесі інноваційно орієнтованого виробництва можуть отримувати похідні результати у вигляді модифікованих ресурсів, технологій тощо, а також невикористані ресурси, створені на попередній фазі. Контролювання їх отримання та формування портфелю таких ресурсів формуватиме додаткову пропозицію підприємств крім результатів основної діяльності.

Завершальною фазою акумуляційної експлуатації ресурсів є їх деактивація, що включає зупинення процесу використання, аналіз ефективності використання, постбалансованості, оцінювання та формування запасів. За продуктивної моделі здійснюється аналіз похідних ресурсів, створених у процесі продукування результату, а також вибір ресурсів для інноваційного реверсу. Під інноваційним реверсом розуміється зворотній процес інтегрування надбаних у процесі функціонування інноваційних надбань в потенціал підприємства.

Завершальний етап третьої фази супроводжується оцінюванням ресурсів, придатних для комерціалізації. Ресурси, що не підлягають інноваційному реверсу, виводяться з обігу та набувають статусу придатних для продажу. На цьому етапі відбувається оцінювання та відбір методу продажу, забезпечення прав інтелектуальної власності на новостворений ресурс тощо. Надалі відбувається продаж ресурсів на засадах концепції відкритих інновацій.

Причинами, які вплинули на зсув діяльності компаній на користь відкритих інновацій, вважають [10]:

- ✦ інтенсивне поширення корисних знань між суб'єктами інноваційної діяльності;
- ✦ неможливість повною мірою використовувати ідеї, які згодом могли бути втрачені;
- ✦ відсутність у компаній необхідних ресурсів, устаткування для використання у виробництві багатьох запатентованих розробок;
- ✦ залежність цінності ідеї або технології від типу використовуваної бізнес-моделі компанії;
- ✦ потреба в активному отриманні та поширенні інтелектуальної власності з метою створення відкритого ринку інтелектуальної власності.

Ефективне використання інновацій передбачає їх успішну реалізацію різними шляхами: самостійне користування винаходами, продаж ліцензій, надання права користування іншим компаніям, що діють всередині однієї корпорації на визначених умовах, створення спін-офф компаній тощо.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження визначає доцільність розгляду ресурсів підприємства не як об'єкта використання, а як активу, що може принести основний і похідний результати. Продуктивна акумуляційна експлуатація

ресурсів сприятиме розвитку інноваційного управління виробничо-економічної та бізнес-системи промислового підприємства. Подальші дослідження у цьому контексті мають бути спрямовані на розроблення методів виявлення комерційної придатності похідних ресурсів, створюваних підприємством. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шер А.-В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / А.-В. Шер – СПб.: Вест-Метатехнология, 2000. – 340 с.
2. Репіна І. М. Моделі трансформації ресурсів в активи підприємства / І. М. Репіна // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи. – Ч. II. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 668 – 675.
3. Репіна І. М. Діалектичні протиріччя трансформації ресурсів в активи підприємства / І. М. Репіна // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 11-12 (1). – С. 34 – 36.
4. Фарат О. В. Формування структури інноваційного потенціалу підприємства та особливості управління його розвитком / О. В. Фарат, Р. Р. Русин-Гриник // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2010. – № 684. – С. 273 – 277.
5. Бармуцкий Р. И. Методология выявления скрытых резервов инновационного потенциала предприятия / Р. И. Бармуцкий // Вестник БНТУ. – 2010. – № 4. – С. 94 – 98.
6. Решетько Н. И. Показатели оценки эффективности деятельности отечественного инфокоммуникационного комплекса / Н. И. Решетько // Инновации в науке. – 2013. – № 28. – С. 176 – 180.
7. Решетько Н. И. Роль CRM-систем в разработке и реализации стратегии развития предприятия / Н. И. Решетько // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6. – С. 138 – 141.
8. Омаров А. М. Экономика промышленного предприятия / А. М. Омаров. – М.: Экономика, 1995. – 350 с.
9. Воронин В. Б. Развитие институциональных условий стратегического управления предприятием в информационной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В. Б. Воронин. – Москва, 2006. – 179 с.
10. Андреев А. А. Открытые инновации / А. А. Андреев // Сборник научных статей. – СПб.: Институт бизнеса и права, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/041208/25.html>

## REFERENCES

- Andreev, A. A. "Otkrytye innovatsii" [Open Innovation]. <http://www.ibl.ru/konf/041208/25.html>
- Barmutskiy, R. I. "Metodologiya vyavleniya skrytykh rezervov innovatsionnogo potentsiala predpriatiia" [Methodology for detection of hidden reserves innovative potential of the enterprise]. *Vestnik BNTU*, no. 4 (2010): 94-98.
- Farat, O. V., and Rusyn-Hrynyuk, R. R. "Formuvannia struktury innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva ta osoblyvosti upravlinnia ioho rozvytkom" [Formation of innovative potential of enterprise structures and features of the management of its development]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, no. 684 (2010): 273-277.
- Omarov, A. M. *Ekonomika promyshlennogo predpriatiia* [The economy of the industrial enterprise]. Moscow: Ekonomika, 1995.
- Riepina, I. M. "Modeli transformatsii resursiv v aktyvy pidpriemstva" [Models transforming resources into assets of the company]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Spets. vyp. "Rehionalnyi rozvytok Ukrainy: problemy ta perspektyvy"*, vol. II (2011): 668-675.
- Reshetko, N. I. "Pokazateli otsenki effektivnosti deiatelnosti otechestvennogo infokommunikatsionnogo kompleksa" [Performance evaluation of the effectiveness of the domestic info-communication sector]. *Innovatsii v nauke*, no. 28 (2013): 176-180.
- Reshetko, N. I. "Rol CRM-sistem v razrabotke i realizatsii strategii razvitiia predpriatiia" [The role of CRM-systems in the design and implementation of enterprise development strategies]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2007): 138-141.

Riepina, I. M. "Dialektychni protyrichchia transformatsii resursiv v aktyvyu pidpriemstva" [Dialectical contradictions transforming resources into assets of the company]. *Ekonomichniy chasopys-XXI*, no. 11-12 (1) (2012): 34-36.

Sheer, A.-V. *Biznes-protsessy. Osnovnye poniatia. Teoriia. Metody* [Business processes. Basic concepts. Theory. Methods]. St. Petersburg: Vest-Metatekhnologiya, 2000.

Voronin, V. B. "Razvitie institutsionalnykh usloviy strategicheskogo upravleniia predpriatiem v informatsionnoy ekonomike" [Development of the institutional environment of strategic management in the information economy]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2006.

УДК 330.65

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

© 2015 КУЗЬМИНЧУК Н. В., ОЛЕКСЮК Т. В.

УДК 330.65

### Кузьминчук Н. В., Олексюк Т. В. Аналіз фінансової безпеки підприємств машинобудування

Мета статті полягає у характеристиці особливостей реалізації фінансової безпеки підприємств машинобудування. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць багатьох учених було обґрунтовано та проаналізовано систему показників фінансової безпеки підприємства. У результаті дослідження було реалізовано такі етапи: 1) обґрунтування застосування сукупності показників для оцінки рівня фінансової безпеки машинобудівного підприємства (на основі критеріального підходу); 2) аналітична обробка показників, що характеризують стан розвитку фінансової безпеки. Використання економіко-математичного методу кластерного аналізу дозволило розподілити підприємства за якісними ознаками стану розвитку фінансової безпеки по трьох рівнях: високий, середній та низький, а також здійснити співставлення станів розвитку за складовими фінансової безпеки. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка моделі заходів з метою протидії загрозам фінансової безпеки для підприємств із різним її станом.

**Ключові слова:** фінансова безпека, складові фінансової безпеки, кластерний аналіз, стан розвитку.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 10. **Бібл.:** 10.

**Кузьминчук Наталія Валеріївна** – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

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

**Олексюк Тетяна Василівна** – аспірантка, кафедра економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** otv4833@gmail.com

УДК 330.65

UDC 330.65

### Кузьминчук Н. В., Олексюк Т. В. Анализ финансовой безопасности предприятий машиностроения

Цель статьи заключается в характеристике особенностей реализации финансовой безопасности предприятий машиностроения. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов многих ученых была обоснована и проанализирована система показателей финансовой безопасности предприятия. В результате исследования были реализованы следующие этапы: 1) обоснование применения совокупности показателей для оценки уровня финансовой безопасности машиностроительного предприятия (на основе критериального подхода); 2) аналитическая обработка показателей, характеризующих состояние развития финансовой безопасности. Использование экономико-математического метода кластерного анализа позволило распределить предприятия по качественным признакам состояния развития финансовой безопасности на три уровня: высокий, средний и низкий, а также осуществить сопоставление состояний развития по составляющим финансовой безопасности. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка модели мероприятий с целью противодействия угрозам финансовой безопасности для предприятий с различным ее состоянием.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, составляющие финансовой безопасности, кластерный анализ, состояние развития.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 10. **Библ.:** 10.

**Кузьминчук Наталья Валериевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики и маркетингового менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

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

**Олексюк Татьяна Васильевна** – аспирантка, кафедра экономической кибернетики и маркетингового менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** otv4833@gmail.com

### Kuzminchuk N. V., Oleksiuk T. V. Analysis of Financial Security of Machine-Building Enterprises

The article is aimed to characterize the implementation of financial security of machine-building enterprises. In analysis, systematization and generalization of scientific works by many scientists, the system of indicators of financial security of enterprise has been substantiated and analyzed. As result of the study, the following steps have been implemented: 1) rationale for applying the set of indicators to assess the level of financial security of machine-building enterprise (criterion-based approach); 2) analytical processing of indicators characterizing the status of development of financial security. Using the economic-mathematical method of cluster analysis helped to distribute enterprises according to quality grounds in terms of status of financial security by three following levels: high, middle and low, as well as to implement comparison of development states by the components of financial security. Prospect of further research in this area is to develop a model of activities to counter threats to financial security for enterprises with different status of financial security.

**Key words:** financial security, financial security components, cluster analysis, status of development.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 10. **Bibl.:** 10.

**Kuzminchuk Nataliya V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics and Marketing Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

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

**Oleksiuk Tetiana V.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics and Marketing Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** otv4833@gmail.com

Riepina, I. M. "Dialektychni protyrichchia transformatsii resursiv v aktyvyu pidpriemstva" [Dialectical contradictions transforming resources into assets of the company]. *Ekonomichniy chasopys-XXI*, no. 11-12 (1) (2012): 34-36.

Sheer, A.-V. *Biznes-protsessy. Osnovnye poniatia. Teoriia. Metody* [Business processes. Basic concepts. Theory. Methods]. St. Petersburg: Vest-Metatekhnologiya, 2000.

Voronin, V. B. "Razvitie institutsionalnykh usloviy strategicheskogo upravleniia predpriatiem v informatsionnoy ekonomike" [Development of the institutional environment of strategic management in the information economy]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2006.

УДК 330.65

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

© 2015 КУЗЬМИНЧУК Н. В., ОЛЕКСЮК Т. В.

УДК 330.65

### Кузьминчук Н. В., Олексюк Т. В. Аналіз фінансової безпеки підприємств машинобудування

Мета статті полягає у характеристиці особливостей реалізації фінансової безпеки підприємств машинобудування. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць багатьох учених було обґрунтовано та проаналізовано систему показників фінансової безпеки підприємства. У результаті дослідження було реалізовано такі етапи: 1) обґрунтування застосування сукупності показників для оцінки рівня фінансової безпеки машинобудівного підприємства (на основі критеріального підходу); 2) аналітична обробка показників, що характеризують стан розвитку фінансової безпеки. Використання економіко-математичного методу кластерного аналізу дозволило розподілити підприємства за якісними ознаками стану розвитку фінансової безпеки по трьох рівнях: високий, середній та низький, а також здійснити співставлення станів розвитку за складовими фінансової безпеки. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка моделі заходів з метою протидії загрозам фінансової безпеки для підприємств із різним її станом.

**Ключові слова:** фінансова безпека, складові фінансової безпеки, кластерний аналіз, стан розвитку.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 10. **Бібл.:** 10.

**Кузьминчук Наталія Валеріївна** – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

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

**Олексюк Тетяна Василівна** – аспірантка, кафедра економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** otv4833@gmail.com

УДК 330.65

UDC 330.65

### Кузьминчук Н. В., Олексюк Т. В. Анализ финансовой безопасности предприятий машиностроения

Цель статьи заключается в характеристике особенностей реализации финансовой безопасности предприятий машиностроения. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов многих ученых была обоснована и проанализирована система показателей финансовой безопасности предприятия. В результате исследования были реализованы следующие этапы: 1) обоснование применения совокупности показателей для оценки уровня финансовой безопасности машиностроительного предприятия (на основе критериального подхода); 2) аналитическая обработка показателей, характеризующих состояние развития финансовой безопасности. Использование экономико-математического метода кластерного анализа позволило распределить предприятия по качественным признакам состояния развития финансовой безопасности на три уровня: высокий, средний и низкий, а также осуществить сопоставление состояний развития по составляющим финансовой безопасности. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка модели мероприятий с целью противодействия угрозам финансовой безопасности для предприятий с различным ее состоянием.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, составляющие финансовой безопасности, кластерный анализ, состояние развития.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 10. **Библ.:** 10.

**Кузьминчук Наталья Валериевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики и маркетингового менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

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

**Олексюк Татьяна Васильевна** – аспирантка, кафедра экономической кибернетики и маркетингового менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** otv4833@gmail.com

### Kuzminchuk N. V., Oleksiuk T. V. Analysis of Financial Security of Machine-Building Enterprises

The article is aimed to characterize the implementation of financial security of machine-building enterprises. In analysis, systematization and generalization of scientific works by many scientists, the system of indicators of financial security of enterprise has been substantiated and analyzed. As result of the study, the following steps have been implemented: 1) rationale for applying the set of indicators to assess the level of financial security of machine-building enterprise (criterion-based approach); 2) analytical processing of indicators characterizing the status of development of financial security. Using the economic-mathematical method of cluster analysis helped to distribute enterprises according to quality grounds in terms of status of financial security by three following levels: high, middle and low, as well as to implement comparison of development states by the components of financial security. Prospect of further research in this area is to develop a model of activities to counter threats to financial security for enterprises with different status of financial security.

**Key words:** financial security, financial security components, cluster analysis, status of development.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 10. **Bibl.:** 10.

**Kuzminchuk Nataliya V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics and Marketing Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

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

**Oleksiuk Tetiana V.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics and Marketing Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** otv4833@gmail.com

Здійснення аналізу фінансової безпеки підприємств машинобудування обумовлене, по-перше, необхідністю всебічного наукового обґрунтування та аналізу системи показників фінансової безпеки підприємства, виявлення факторів (погроз), що приводять до її втрати з метою вибору та реалізації заходів, які протидіють такій тенденції, та, по-друге, формуванням стратегії управління фінансовою безпекою з метою досягнення стійкості у довгостроковій перспективі.

Основні характеристики, особливості функціонування, критерії та показники ідентифікації фінансової безпеки відображено в роботах українських та зарубіжних вчених, зокрема: Ареф'євої О. В., Кузенко Т. Б. [1], Бланка І. А. [2], Горячевої К. С. [3], Донець Л. І., Ващенко Н. В. [4], Медведєвої І. Б., Погосової М. Ю. [5], Ілляшенко С. Н. [6] та ін. Проте, проведений аналіз джерел потребує обґрунтування всього комплексу параметрів, що можуть бути покладено в основу формування системи показників фінансової безпеки підприємства з метою оцінки їх стану та тенденцій розвитку (на прикладі машинобудування).

У зв'язку з цим *мета* статті є полягає в аналітичному забезпеченні характеристики стану фінансової безпеки машинобудівного підприємства.

Теоретичну та методологічну основу досліджень склали наукові праці та методичні розробки вітчизняних і зарубіжних фахівців, що аналізують основні напрями реалізації фінансової безпеки. Крім того, у процесі дослідження було використано методи: економіко-математичного моделювання (кластерний аналіз), системного аналізу економічних явищ, графічний метод.

Формування інформаційного простору для оцінювання здійснено на основі підбору комплексу (системи) показників за обраними напрямками, що пропонується здійснити шляхом реалізації таких етапів (*рис. 1*).

**1 етап.** Обґрунтування застосування сукупності показників для оцінки рівня фінансової безпеки машинобудівного підприємства.

**1.1.** Формування загальної системи індикаторів характеристики фінансової безпеки на основі критеріального підходу. «Під системою показників, що характеризують певне економічне чи соціальне явище, розуміється сукупність взаємозалежних величин, які всебічно відображають стан і розвиток даного суб'єкта чи явища» [7, с. 75].

Включення представлених на *рис. 1* показників фінансової безпеки до аналізованих пропонується здійснювати на основі критеріального методу, що передбачає висування критеріїв (вимог) та встановлення відповідності обраних показників цим критеріям. Критеріальний підхід ґрунтується на характеристиці фінансової безпеки за показниками, які відповідають загальним та аналітичним критеріям, забезпечуючи точність, достовірність, системність та комплексність оцінювання [8, 9, с. 7-8].

**1.1.** Формування загальних критеріїв відбору показників:

- 1) можливість чіткого визначення алгоритму розрахунку;
- 2) можливість визначення позитивного значення/напрямку змін;

- 3) доступність інформації для розрахунків
- 1.2.** Формування аналітичних критеріїв відбору показників:

- 1) перевірка на ефект мультиколінеарності;
- 2) використання мінімальної кількості за умов збереження якості оцінки;
- 3) забезпечення відносності аналізованих показників.

**2 етап.** Аналітична обробка показників, що характеризують стан розвитку фінансової безпеки.

**2.1.** Фундаментальна діагностика стану розвитку фінансової безпеки машинобудівного підприємства за складовими. Показники, що розраховуються, повинні давати системну (цілісну) характеристику стану фінансової безпеки підприємств, зокрема, визначені у роботі її складові: бюджетна, грошова, страхова, банківська, фондова, кредитна, інвестиційна, фінансово-технологічна та стратегічна.

**2.2.** Аналітична обробка показників рівня організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства (*п. 2, рис. 1*) здійснено на основі використання кластерного аналізу (метод *k*-середніх) [10].

Розрахунки проведено на основі даних річної фінансової звітності за 2010–2014 рр. семи підприємств машинобудування України. Використання кластерного аналізу як інструменту дозволило скоротити розмірність даних за якісними ознаками трьох рівнів: високий, середній, низький у динаміці.

Формулювання мети та завдань кластерного аналізу з позиції даної роботи представлено на *рис. 2*.

Для інтерпретації результатів розрахунків представлені значення показників для кожного кластера за складовими фінансової стійкості (*табл. 1 – табл. 9*). Так, виходячи з представлених результатів проведеного аналізу, маємо інформацію про відносний стан розвитку складових фінансової безпеки машинобудівних підприємств, що сформовано на основі класифікаційних ознак (у даному випадку – профілів кластера) та інтервали шкали *k*-середніх.

**2.4.** Розподіл підприємств за станом розвитку фінансової безпеки здійснено шляхом поділу на групи та надано в *табл. 10*.

Виходячи з *табл. 10*, видно, що жодне з аналізованих підприємств не займає лідерських позицій з огляду досягнення високого стану розвитку фінансової безпеки протягом усього періоду, який аналізується. Проте, у ПАТ «Смілянський електромеханічний завод» за більшістю складових спостерігається високий стан розвитку фінансової безпеки (виявлено високий рівень аналізованих показників) за період 2010 р., 2013–2014 рр. ПАТ «Укрелектромаш» і ПАТ «ХЕАЗ» також досягли високої фінансової безпеки за останній період (2013–2014 рр.). Деякі підприємства (наприклад, ПАТ «Електромашина») мають стабільний середній стан розвитку фінансової безпеки.

**2.5.** Співставлення станів розвитку фінансової безпеки за складовими.



Рис. 1. Етапи формування аналітичного забезпечення характеристики фінансової безпеки підприємств машинобудування

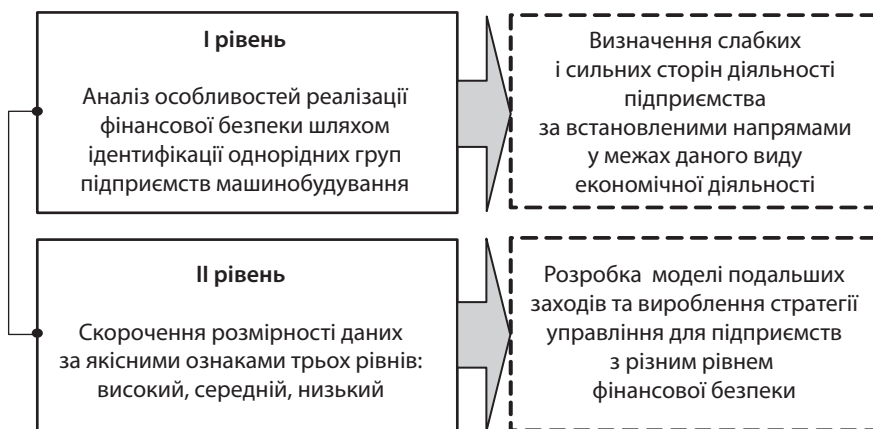


Рис. 2. Завдання кластерного аналізу фінансової безпеки підприємств машинобудівного комплексу



## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку бюджетної складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку бюджетної складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх				
	Частка податку на прибуток у величині прибутку	Заборгованість до бюджету	Співвідношення активів підприємства до його зобов'язань за платежами до бюджету	Частка податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у подальших періодах, у чистому прибутку	Найменш ліквідна частка оборотних активів
	[1,78; 0,59] висока (0,59; -0,59) середня (-0,59; -1,79) низька	[1,78; 0,59] низька (0,59; -0,59) середня (-0,59; -1,79) висока	[1,78; 0,59] високе (0,59; -0,59) середнє (-0,59; -1,79) низьке	[1,78; 0,59] висока (0,59; -0,59) середня (-0,59; -1,79) низька	[1,78; 0,59] висока (0,59; -0,59) середня (-0,59; -1,79) низька
Кластер 1 (середній)	Середня	Середня	Високе	Висока	Середня
Кластер 2 (високий)	Середня	Середня	Високе	Середня	Середня
Кластер 3 (низький)	Середня	Середня	Середнє	Висока	Середня

Таблиця 2

## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку грошової складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку грошової складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх		
	Частка поточних фінансових інвестицій в активах	Частка фінансових інвестицій у загальній сумі інвестицій	Покриття оборотного капіталу надходженнями та виплатами коштів, пов'язаних із залученням додаткового акціонерного капіталу
	[1,50; 0,50] висока (0,50; -0,50) середня (-0,50; -1,50) низька	[1,50; 0,50] висока (0,50; -0,50) середня (-0,50; -1,50) низька	[1,50; 0,50] високе (0,50; -0,50) середнє (-0,50; -1,50) низьке
Кластер 1 (високий)	Середня	Середня	Високе
Кластер 2 (низький)	Низька	Середня	Низьке
Кластер 3 (середній)	Середня	Висока	Низьке

Таблиця 3

## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку страхової складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку страхової складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх	
	Сума капіталу, що зарезервовано підприємством на кожну гривню власного капіталу	Частка поточних зобов'язань підприємства, що включає найменш ризиковані джерела фінансування оборотних активів
	[0,22; 0,14] висока (0,14; 0,07) середня (0,07; -0,001) низька	[0,22; 0,14] висока (0,14; 0,07) середня (0,07; -0,001) низька
Кластер 1 (високий)	Висока	Низька
Кластер 2 (середній)	Середня	Низька
Кластер 3 (низький)	Низька	Низька

## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку банківської складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку банківської складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх					
	Покриття поточних зобов'язань оборотними активами	Ризик банкрутства	Частка довгострокових зобов'язань у загальній сумі джерел фінансування	Можливості підприємства виконувати свої кредитні зобов'язання	Дохідність позикового капіталу	Співвідношення отриманих і погашених позик
	[1,99; 1,10] високе (1,1; 0,20] середнє (0,20; -0,69] низьке	[1,99; 1,10] високий (1,1; 0,20] середній (0,20; -0,69] низький	[1,99; 1,10] висока (1,1; 0,20] середня (0,20; -0,69] низька	[1,99; 1,1] високі (1,1; 0,20] середні (0,20; -0,69] низькі	[1,99; 1,10] висока (1,1; 0,20] середня (0,20; -0,69] низька	[1,99; 1,10] високе (1,1; 0,20] середнє (0,20; -0,69] низьке
Кластер 1 (низький)	Середнє	Високий	Висока	Низькі	Низька	Високе
Кластер 2 (високий)	Високе	Низький	Висока	Середні	Середня	Високе
Кластер 3 (середній)	Низьке	Низький	Висока	Високі	Низька	Високе

Таблиця 5

## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку фондової складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку фондової складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх			
	Дохідність дивідендної політики підприємства	Прибуток на 1 акцію	Участь акціонерного капіталу у загальній сумі джерел фінансування	Зростання номінальної вартості акцій
	[1,28; 0,45] висока (0,45; -0,38] середня (-0,38; -1,21] низька	[1,28; 0,45] високий (0,45; -0,38] середній (-0,38; -1,21] низький	[1,28; 0,45] висока (0,45; -0,38] середня (-0,38; -1,21] низька	[1,28; 0,45] високе (0,45; -0,38] середнє (-0,38; -1,21] низьке
Кластер 1 (середній)	Низька	Середній	Середня	Високе
Кластер 2 (низький)	Низька	Середній	Висока	Низьке
Кластер 3 (високий)	Середня	Високий	Низька	Високе

Таблиця 6

## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку кредитної складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку кредитної складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх			
	Кількість (протягом року) погашень кредиторської заборгованості	Кількість оборотів дебіторської заборгованості	Питома вага кредиторської заборгованості у складі поточних зобов'язань	Достатність грошових коштів, які будуть перераховані від дебіторів, для покриття найбільш строкових зобов'язань
	[1,44; 0,62] висока (0,62; -0,16] середня (-0,16; -0,97] низька	[1,44; 0,62] висока (0,62; -0,16] середня (-0,16; -0,97] низька	[1,44; 0,62] висока (0,62; -0,16] середня (-0,16; -0,97] низька	[1,44; 0,62] висока (0,62; -0,16] середня (-0,16; -0,97] низька
Кластер 1 (низький)	Висока	Середня	Низька	Низька
Кластер 2 (середній)	Низька	Низька	Низька	Висока
Кластер 3 (високий)	Низька	Висока	Низька	Середня

## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку інвестиційної складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку інвестиційної складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх				
	Дохідність грошових потоків підприємства	Дохідність залишків грошових потоків підприємства	Здатність підприємства генерувати ресурси в процесі фінансової діяльності для виконання поточних зобов'язань	Забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів	Здатність підприємства генерувати ресурси в процесі операційної діяльності для виконання поточних зобов'язань
	[0,82; 0,02] високий (0,02; -0,77) середній (-0,77; -1,57) низький	[0,82; 0,02] високий (0,02; -0,77) середній (-0,77; -1,57) низький	[0,82; 0,02] високий (0,02; -0,77) середній (-0,77; -1,57) низький	[0,82; 0,02] високий (0,02; -0,77) середній (-0,77; -1,57) низький	[0,82; 0,02] високий (0,02; -0,77) середній (-0,77; -1,57) низький
Кластер 1 (середній)	Середній	Середня	Високе	Низька	Середня
Кластер 2 (високий)	Середній	Середня	Високе	Середня	Середня
Кластер 3 (низький)	Середній	Середня	Середнє	Низка	Середня

Таблиця 8

## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку фінансово-технологічної складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку фінансово-технологічної складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх	
	Частина необоротних активів, яка фінансується за рахунок залучених коштів	Частина авторських прав у загальному обсязі необоротних активів
	[0,24; 0,16] висока (0,16; 0,08] середня (0,08; 0] низька	[0,24; 0,16] висока (0,16; 0,08] середня (0,08; 0] низька
Кластер 1 (високий)	Висока	Низька
Кластер 2 (середній)	Середня	Низька
Кластер 3 (низький)	Низька	Низька

Таблиця 9

## Інтерпретація та профілювання кластерів за відносним станом розвитку стратегічної складової фінансової безпеки

Кластер, що характеризує відносний стан розвитку стратегічної складової	Профіль кластера та інтервали шкали k-середніх			
	Ділова активність підприємства	Вартість об'єкта оцінювання на підставі очікуваного доходу від його використання	Частина загальної вартості активів підприємства, яка сформована за рахунок найбільш надійних джерел фінансування	Дохідність готової продукції
	[1,31; 0,43] висока (0,43; -0,46] середня (-0,46; -1,34] низька	[1,31; 0,43] висока (0,43; -0,46] середня (-0,46; -1,34] низька	[1,31; 0,43] висока (0,43; -0,46] середня (-0,46; -1,34] низька	[1,31; 0,43] висока (0,43; -0,46] середня (-0,46; -1,34] низька
Кластер 1 (низький)	Висока	Низька	Середня	Низька
Кластер 2 (середній)	Середня	Висока	Середня	Низька
Кластер 3 (високий)	Висока	Низька	Висока	Середня

## Загальні результати кластерного аналізу для характеристики стану фінансової безпеки

Рік	Підприємство	Стан розвитку показників фінансової безпеки									
		Бюджетна складова	Грошова складова	Страхова складова	Банківська складова	Фондова складова	Кредитна складова	Інвестиційна складова	Фінансово-технологічна складова	Стратегічна складова	Узагальнений показник розвитку
2010	ПАТ «Електромашина»	В	Н	В	В	С	Н	С	С	Н	С
2011		В	Н	С	С	Н	Н	С	В	Н	С
2012		В	Н	С	В	Н	Н	С	С	Н	С
2013		В	С	Н	С	Н	В	С	Н	Н	С
2014		В	С	Н	С	Н	В	В	Н	В	С
2010	ПАТ «Укрелектромаш»	С	С	Н	Н	В	В	В	С	С	С
2011		С	С	Н	Н	В	В	Н	В	С	С
2012		В	С	Н	С	В	В	В	С	В	С
2013		В	В	Н	С	В	В	В	В	В	В
2014		В	В	Н	С	В	В	В	С	Н	В
2010	ПАТ «Укрелектроапарат»	В	В	Н	Н	С	В	С	Н	Н	С
2011		В	В	Н	С	Н	Н	С	Н	С	С
2012		В	С	Н	Н	Н	Н	С	Н	С	Н
2013		С	С	Н	С	Н	В	С	Н	С	С
2014		С	С	С	С	Н	Н	С	Н	С	С
2010	ПАТ «ХЕАЗ»	В	Н	Н	В	Н	С	В	В	Н	С
2011		В	Н	Н	В	Н	С	В	В	Н	С
2012		В	В	Н	С	Н	С	В	Н	С	С
2013		В	В	Н	В	Н	С	В	С	В	В
2014		В	В	Н	В	Н	С	В	С	В	В
2010	ПАТ «Смілянський електромеханічний завод»	В	В	В	С	В	В	С	Н	Н	В
2011		В	С	В	Н	В	Н	В	Н	С	С
2012		Н	С	Н	В	В	В	С	Н	В	С
2013		В	С	В	Н	В	В	В	Н	В	В
2014		В	С	Н	В	В	В	Н	Н	В	В
2010	ПАТ «Електродвигун»	В	В	Н	В	Н	Н	В	Н	В	В
2011		В	Н	Н	В	Н	Н	Н	Н	В	Н
2012		В	В	С	В	Н	Н	В	Н	В	В
2013		В	В	С	В	Н	Н	В	Н	В	В
2014		В	В	С	В	Н	Н	С	Н	С	С
2010	ПАТ «Електромотор»	В	Н	Н	В	С	Н	С	Н	Н	Н
2011		В	Н	Н	В	В	Н	Н	Н	Н	Н
2012		В	Н	Н	С	С	Н	С	Н	С	С
2013		В	Н	Н	В	С	Н	В	Н	Н	Н
2014		В	Н	Н	В	В	Н	Н	Н	В	Н

Примітка: В – високий; С – середній; Н – низький.

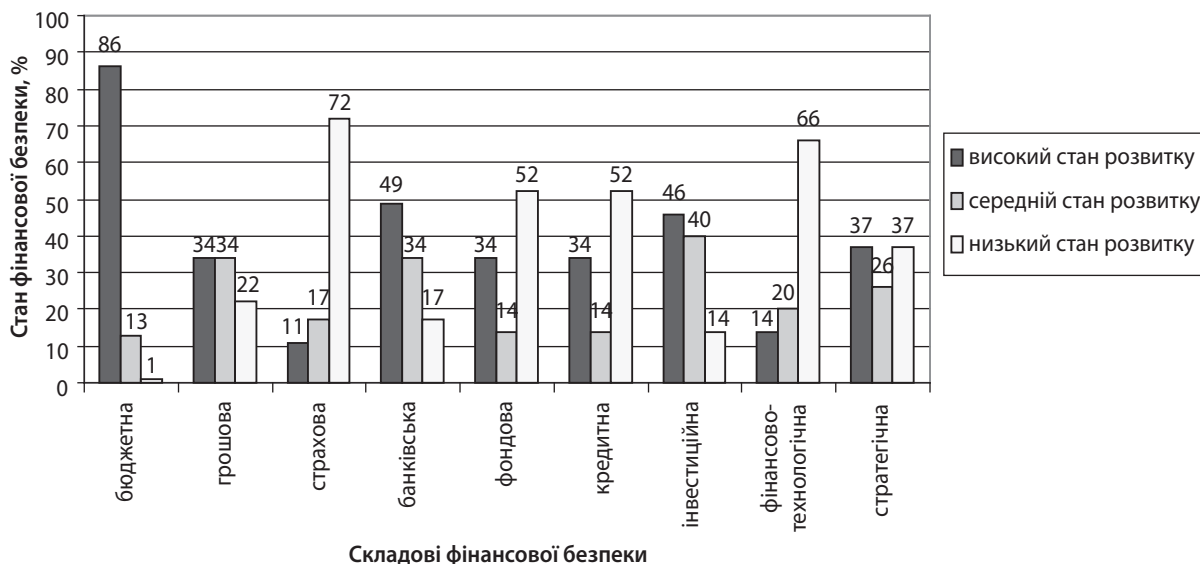


Рис. 3. Розподіл станів розвитку фінансової безпеки за складовими (2010–2014 рр.).

Використовуючи дані про частку відповідного відносного стану розвитку (високого, середнього, низького) у загальному обсязі, систематизовано таку аналітичну інформацію (рис. 3).

Так, виходячи з рис. 3, підприємства машинобудування у період 2010–2014 рр. мали найбільшу питому вагу високого стану розвитку бюджетної складової (86%), а також банківської та інвестиційної (49% і 46% відповідно). При цьому не спостерігалось доволі значних часток середнього стану розвитку фінансової безпеки серед її напрямів: відсоток коливається від 14% до 34%. Має місце також доволі незначна частка низького стану розвитку фінансової безпеки, зокрема, найбільше її значення (66%) характерне для фінансово-технологічної складової, а найменше (1%) – для бюджетної.

### ВИСНОВКИ

Кожне підприємство має власні характеристики економічної діяльності, що передбачає врахування специфіки реалізації управління з огляду забезпечення фінансової безпеки.

Перспективним напрямом досліджень вважаємо більш точне визначення реальних факторів впливу на показники фінансової безпеки машинобудівних підприємств з метою формування напрямів реалізації її підвищення в рамках відповідної стратегії управління. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98 – 103.
2. Бланк І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Горячева С. К. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / С. К. Горячева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2004. – Т. 9. – С. 26.
4. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
5. Медведєва І. Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у тривірній системі фінансових відносин : монографія / І. Б. Медведєва, М. Ю. Погосова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 264 с.

6. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. – 2003. – № 3. – С. 12 – 19.

7. Азаренков Г. Ф. Економічний аналіз : [навчальн. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / Г. Ф. Азаренков, З. Ф. Петряєва. – Харків : Видавництво ХДЕУ, 2003. – 208 с.

8. Модели та методи соціально-економічного прогнозування : [підручник] / Геєць В. М., Клебанова Т. С., Черняк О. І., Іванов В. В., Дубровіна Н. А., Ставицький А. В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 369 с.

9. Огієнко А. Д. Економічний аналіз / А. Д. Огієнко, Г. А. Іваненко. – Харків : Видавництво ХНЕУ, 2007. – 68 с.

10. Егоршин О. О. Методи багатовимірної статистичного аналізу : навч. посібник / О. О. Егоршин, А. М. Зосімов, В. С. Пonomаренко. – К. : ІЗМН. – 1998. – 208 с.

### REFERENCES

- Arefieva, O. V., and Kuzenko, T. B. "Ekonomiczni osnovy formuvannya finansovoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky" [Economic Foundations of the financial component of economic security]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2009): 98-103.
- Azarenkov, H. F., and Petriaiava, Z. F. *Ekonomiczni analiz* [Economic Analysis]. Kharkiv: KhDEU, 2003.
- Blank, I. A. *Upravlenie finansovoy bezopasnostiu predpriatiia* [Management of financial security company]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2004.
- Donets, L. I., and Vashchenko, N. V. *Ekonomiczna bezpeka pidpriemstva* [Economic security]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.
- Horiachieva, S. K. "Otsinka rivnia finansovoi bezpeky pidpriemstva" [Evaluation of financial security]. *Problemy i perspektivy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, vol. 9 (2004): 26-.
- Heiets, V. M. *Modeli ta metody sotsialno-ekonomichnoho prohnozuvannya* [Models and methods of social and economic forecasting]. Kharkiv: INZHEK, 2005.
- Iliashenko, S. N. "Sostavliaiushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriatiya i podkhody k ikh otsenke" [Components of economic security and approaches to assessment]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2003): 12-19.
- Medvedieva, I. B., and Pogosova, M. Yu. *Diahnostuvannya bezpeky promyslovoho pidpriemstva u tryrivnevi systemi finansovykh vidnosyn* [Diagnosing the safety of industrial enterprises in the three-tier system of financial relations]. Kharkiv: KhNEU, 2011.
- Ohiienko, A. D., and Ivanenko, H. A. *Ekonomiczni analiz* / A. D. Ohiienko, H. A. Ivanenko. – Kh. : KhNEU, 2007.
- Yehorshyn, O. O., Zosimov, A. M., and Ponomarenko, V. S. *Metody bahatovymirnoho statystychnoho analizu* [Methods of multivariate statistical analysis]. Kyiv: IZMN, 1998.

## ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

© 2015 СЕМЕНОВА В. Г.

УДК 334.716:005.336.4

### Семенова В. Г. Этапы управления интеллектуальной собственностью предприятий на основах процессного подхода

У світовій практиці на сучасних підприємствах широкого застосування набуває використання процесного підходу в управлінні діяльністю підприємств. Це сприяє подальшій реструктуризації підприємства, зосередженню на стратегічних напрямках діяльності, виділенню перспективних процесів у діяльності, знищенню бюрократичних бар'єрів на шляху реалізації окремих процесів та оптимізації використання ресурсів. Метою статті є визначення основних етапів управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесноорієнтованого підходу. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення таких завдань: визначення основних етапів управління інтелектуальною власністю підприємств; виявлення особливостей формування кожного з виділених етапів. Досліджено найбільш поширені підходи щодо виділення етапів процесного управління. На основі проведеного дослідження виділено етапи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесноорієнтованого підходу, до яких належать: визначення мети процесу формування інтелектуальної власності підприємства; призначення «власника» процесу; планування ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації процесу; визначення взаємозв'язків та взаємодій з іншими процесами на підприємстві; регламентація процесів та розробка документації; визначення системи показників ефективності реалізації процесу; розробка графіка контрольних заходів; аналіз відхилень показників від запланованого рівня; формування системи заходів для подальшого вдосконалення процесу формування інтелектуальної власності. Розглянуто сутність кожного із виділених етапів та їх особливості.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, управління інтелектуальною власністю, етапи управління, ефективність управління.

**Бібл.:** 18.

**Семенова Валентина Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**E-mail:** semenova.vg@mail.ru

УДК 334.716:005.336.4

UDC 334.716:005.336.4

### Семенова В. Г. Этапы управления интеллектуальной собственностью предприятий на основе процессного подхода

В мировой практике на современных предприятиях широкое распространение получает использование процессного подхода в управленческой деятельности предприятий. Это способствует дальнейшей реструктуризации предприятия, сосредоточению на стратегических направлениях деятельности, выделению перспективных процессов в деятельности, уничтожению бюрократических барьеров на пути реализации отдельных процессов и оптимизации использования ресурсов. Целью статьи является определение основных этапов управления интеллектуальной собственностью предприятий на основе процессноориентированного подхода. Поставленная цель обусловила необходимость решения следующих задач: определение основных этапов управления интеллектуальной собственностью предприятий; выявление особенностей формирования каждого из выделенных этапов. Исследованы наиболее распространенные подходы к выделению этапов процессного управления. На основе проведенного исследования выделены этапы управления интеллектуальной собственностью предприятий на основе процессноориентированного подхода, к которым относятся: определение цели процесса формирования интеллектуальной собственности предприятия; назначение «владельца» процесса; планирование ресурсов, необходимых для обеспечения реализации процесса; определение взаимосвязей и взаимодействий с другими процессами на предприятии; регламентация процессов и разработка документации; определение системы показателей эффективности реализации процесса; разработка графика контрольных мероприятий; анализ отклонений показателей от запланированного уровня; формирование системы мероприятий по дальнейшему совершенствованию процесса формирования интеллектуальной собственности. Рассмотрена сущность каждого из выделенных этапов и их особенности.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, этапы управления, эффективность управления.

**Библ.:** 18.

**Семенова Валентина Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

**E-mail:** semenova.vg@mail.ru

### Semenova V. G. Stages of the Enterprises' Intellectual Property Management, Based on the Process Approach

In the world practice, at the modern enterprises, use of process approach in the management of enterprises' activities comes into widespread acceptance. This contributes to the further restructuring of enterprise, focusing on the strategic directions of activity, selection of prospective processes in the activity, destroying bureaucratic barriers towards the implementation of individual processes and optimizing the use of resources. The article is aimed to determine the main stages of enterprises' intellectual property management based on the process-oriented approach. The established objective has determined the need to solve the following tasks: determining the main stages of enterprises' intellectual property management; identifying features of forming each of the stages. The common approaches to allocate stages of process management have been examined. Resulted from the carried out study, stages of enterprises' intellectual property management have been allocated using the process-oriented approach, which include: determining the goal for the process of formation of enterprises' intellectual property; appointment of a «process owner»; planning resources necessary to ensure the implementation of certain process; defining relationships and interactions with other processes in the enterprise; regulating processes and elaborating documentation; definition of a system of performance indicators of process implementation; designing a schedule for control measures; analysis of deviations from the planned level; formation of a system of measures for the further improvement of the process of formation of enterprises' intellectual property. Essence of each of the allocated stages together with their features has been considered.

**Key words:** intellectual property, management of intellectual property, stages of management, management efficiency.

**Bibl.:** 18.

**Semenova Valentina G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**E-mail:** semenova.vg@mail.ru

Успішна діяльність підприємств значною мірою визначається ефективністю управлінських процесів. Методи та інструменти управління знаходяться в постійному розвитку. Сучасна економічна наука пропонує різні підходи щодо управління як підприємством в цілому, так і окремими його елементами. Тому важливого значення набуває визначення конкретних управлінських інструментів та підходів для забезпечення ефективного розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Інтелектуальна власність як результат творчої діяльності та інноваційних процесів є потужним чинником для одержання конкурентних переваг, формування іміджу підприємства та джерелом одержання додаткового прибутку. Проте дослідники зазначають, що формування інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах гальмується сьогодні внаслідок існування цілої низки проблем, зокрема пов'язаних з недоліками управління цими процесами [1; 2; 3; 4]. Тому важливого значення набувають питання щодо застосування сучасних підходів управління такими стратегічними напрямками діяльності підприємства.

Використання процесного підходу в управлінні діяльності підприємств є основою для подальшої реструктуризації підприємства, зосередження на стратегічних напрямках діяльності, виділення перспективних процесів та сфер діяльності, знищення бюрократичних бар'єрів на шляху реалізації окремих процесів, оптимізації використання ресурсів, підвищення відповідальності та мотивації працівників, які реалізують окремі процеси.

Разом з тим у теорії та практиці недостатньо опрацьовані питання методичного та прикладного характеру щодо застосування процесного підходу: виділення ключових аспектів управління на процесних засадах, шляхи їх удосконалення та розвитку. Необхідність розроблення напрямків підвищення ефективності застосування процесного підходу в управлінні інтелектуальною власністю обумовили актуальність нашого дослідження.

Теоретичні та методологічні основи процесного підходу відображені в працях А. Файоля, Е. Демінга, М. Портера, Т. Давенпорта, М. Хаммера і Д. Чампі та інших зарубіжних вчених [5–9]. Дослідженням ефективності процесного підходу в управлінні присвячені роботи таких вітчизняних науковців, як О. Є. Кузьмін, І. О. Кузнецова, К. С. Безгін, І. В. Гришина та інші [10–12].

Незважаючи на велику кількість публікацій у зазначеній сфері, на сьогодні недостатньо досліджені питання, пов'язані із застосуванням процесноорієнтованого підходу в управлінні інтелектуальною власністю підприємств. Потребують уточнення методи та інструменти, необхідні для ефективності управлінської діяльності. Для подальшого прикладного застосування необхідно також чітко виділити та структурувати етапи реалізації процесного підходу в управлінні інтелектуальною власністю.

Метою статті є визначення основних етапів управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесноорієнтованого підходу. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення таких завдань: визначення основних етапів управління інтелектуаль-

ною власністю підприємств; виявлення особливостей формування кожного з виділених етапів формування управління інтелектуальною власністю.

Процесноорієнтований підхід розглядається сьогодні науковцями як новітній, прогресивний підхід до управління діяльністю підприємства. Основними перевагами такого підходу є:

- ✦ делегування повноважень та відповідальності виконавцям;
- ✦ скорочення рівнів прийняття рішень;
- ✦ поєднання принципу цільового управління з груповою організацією праці;
- ✦ посилена увага щодо питань забезпечення якості продукції та послуг і діяльності підприємства в цілому;
- ✦ автоматизація технологій впровадження бізнес-процесів [13].

Разом з тим потребують уточнення етапи формування системи управління за такого підходу. Відомою і поширеною є модель (цикл) Демінга (PDCA), яка включає чотири етапи: Plan (Плануй), Do (Роби), Chek (Перевірйай), Action (Упроваджуй) [14]. На першому етапі планування встановлюються цілі процесу та здійснюється розподіл необхідних ресурсів. На другому етапі відбувається власне реалізація самого процесу відповідно до плану дій. На третьому етапі здійснюється перевірка відповідності одержаних показників і результатів запланованим. За результатами таких контрольних заходів на четвертому етапі аналізуються причини відхилень та розробляються заходи, спрямовані на удосконалення процесу.

О. Ю. Циганок на основі практичного досвіду рекомендує такі кроки (етапи) створення процесної системи управління:

1. Формулювання стратегічних цілей підприємства.
2. Ідентифікація процесів відповідно до стратегічних цілей.
3. Виділення основних характеристик процесів: входи/виходи; власники процесів; показники результативності та ефективності, орієнтовані на досягнення стратегічних цілей; методи моніторингу та критерії досягнення заданих показників.
4. Визначення взаємозв'язків та взаємодій процесів, побудова системи процесів підприємства.
5. Розробка документації для регламентації процесів.
6. Навчання персоналу процесним підходам.
7. Установлення управління процесами (на основі циклу PDCA).
8. Реалізація управління на основі процесного підходу [15].

Інші автори виділяють такі етапи управління процесами:

- ✦ планування (проекування) структури процесів: інжиніринг (удосконалення) процесу та визначення показників його ефективності;
- ✦ впровадження удосконаленого процесу в діяльність підприємства;

- ✦ облік та контроль показників ефективності процесу;
- ✦ аналіз відхилень фактичних значень показників від запланованих;
- ✦ визначення напрямків подальшого удосконалення процесу [16].

На думку А. А. Козлової, «...методологія управління процесами включає шість основних етапів:

- ✦ визначення власників процесу;
- ✦ визначення меж інтерфейсів процесу;
- ✦ опис самого процесу за допомогою програмного інструменту;
- ✦ установка точок контролю процесу;
- ✦ вимір показників процесу в точках контролю;
- ✦ аналіз одержаної інформації та розробка пропозицій по удосконаленню» [17, с. 230].

Як зазначає О. Н. Криворучко, у більшості організацій управління процесами включає такі етапи: опис і регламентація процесів; контроль та аналіз процесів; удосконалення процесів [18, с. 23]. Можна зробити висновок, що на сьогодні не існує єдиного переліку етапів управління як підприємством в цілому, так і для окремих процесів на засадах процесноорієнтованого підходу.

На основі розглянутого вище вважаємо доцільним виділити такі етапи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесного підходу:

- 1) визначення мети процесу формування інтелектуальної власності підприємства;
- 2) призначення «власника» процесу;
- 3) планування ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації процесу формування інтелектуальної власності;
- 4) визначення взаємозв'язків та взаємодій з іншими процесами на підприємстві;
- 5) регламентація процесів та розробка супровідної документації;
- 6) визначення системи показників ефективності реалізації процесу формування інтелектуальної власності;
- 7) розробка графіка контрольних заходів;
- 8) аналіз відхилень показників від запланованого рівня;
- 9) формування системи заходів для подальшого вдосконалення процесу формування інтелектуальної власності.

**Р**озглянемо більш детально зміст кожного з виділених етапів. Важливого значення, передусім набуває визначення пріоритетів, мети формування інтелектуальної власності підприємства. У стратегічному аспекті такою метою може бути досягнення певного конкурентного становища на ринку, здобуття окремих конкурентних переваг, одержання прибутку від передачі ліцензій, тощо. Тут можливе використання двох підходів: по-перше, придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності (ліцензії), по-друге, створення об'єктів права інтелектуальної власності безпосередньо на підприємстві.

Перший підхід передбачає чітке усвідомлення того, які саме винаходи, корисні моделі, технологічні процеси можуть бути основою подальшого інноваційного

розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. І власне процес формування інтелектуальної власності в цьому випадку буде спрямований на створення відповідними спеціалістами підприємства (інженерами, технологами, маркетологами) портфелю необхідних ліцензійних угод. За другого підходу необхідно зосередити зусилля фахівців підприємства для створення власних об'єктів інтелектуальної власності. Що потребує, безумовно, більших зусиль та усіх видів ресурсів. На практиці, як правило, відбувається поєднання розглянутих підходів, але досліджувані етапи процесу управління найбільш необхідні в процесі самостійного створення об'єктів інтелектуальної власності.

Для ефективної реалізації процесного підходу невід'ємним етапом є призначення власника процесу, який має певні права, повноваження та відповідальність за підпорядковані процеси та ресурси. Власник процесу – це керівник, який має у своєму розпорядженні усі ресурси, необхідні для реалізації процесу (кваліфікований персонал, устаткування, інструменти, виробничі потужності, інформаційне забезпечення, тощо) та відповідальний за ефективність його реалізації [15].

Власник процесу здійснює:

- ✦ контроль результатів процесу: контроль використання ресурсів; показники ефективності процесу та досягнення мети його реалізації;
- ✦ аналіз результатів процесу та розробку запобіжних та корективних заходів;
- ✦ впровадження змін в регламентацію та документацію процесу [18, с. 26].

**Р**есурсне забезпечення відіграє також ключову роль у процесі управління інтелектуальною власністю. Для цього мають бути сформульовані чіткі основні правила та механізми виділення ресурсів. Завдання полягає у забезпеченні безперебійного постачання ресурсів з боку керівників функціональних підрозділів, внутрішніх та зовнішніх постачальників.

Взаємовідносини між різними структурними підрозділами, які беруть участь у різних міжфункціональних процесах, можуть бути досить складними. Доцільно за таких обставин виділити основні напрямки діяльності, які найбільш прибуткові та перспективні, та забезпечити їх відповідними ресурсами на усіх рівнях управління [15].

Важливого значення набуває регламентація процесів та розробка супровідної документації. Чітке визначення послідовності процесів, їх детальний опис та підготовка необхідної документації створюють формальну основу для контролю реалізації процесів. Крім того, необхідно закріпити, на нашу думку, виконання певного етапу за конкретним виконавцем залежно від його специфіки для підвищення рівня відповідальності. Розробка схем, графіків, маршрутних листів також сприятиме впровадженню запланованих процесів за часом та безперебійно.

Формування на підприємстві системи показників ефективності реалізації процесу формування інтелектуальної власності спрямоване на реалізацію безпосередньо контрольної функції щодо зазначених процесів.



Створення простої та прозорої системи показників сприятиме достовірності оцінки проходження цих процесів. Водночас, система показників повинна бути орієнтована як на досягнення тактичних, так і стратегічних цілей.

Для досягнення цілей окремого процесу необхідно розробити кількісні та якісні показники, які повинні відповідати стратегічним цілям підприємства. Для цього доцільно використовувати сучасні методики, наприклад за допомогою методики *Balanced Scorecard* – Збалансована система показників (BSC, ССП), яка передбачає логічне розгортання ланцюгів від стратегічних цілей підприємства до показників процесів, показників підпроцесів та показників діяльності [15].

Для реалізації попереднього етапу необхідна розробка графіка контрольних заходів, які будуть враховувати досягнення окремих показників на певних етапах впровадження процесу.

Аналіз відхилень показників від запланованого рівня спрямований на окреслення певних проблем та перешкод, які протидіють ефективній реалізації процесу. Такий аналіз дозволить не тільки схематично визначити проблемні «слабкі ланки» та складнощі взаємовідносин між структурними підрозділами, що беруть участь у реалізації процесу, але і визначити відповідальних осіб, що заважають реалізації процесу.

За результатами такого аналізу необхідно сформувати систему заходів для подальшого вдосконалення процесу формування інтелектуальної власності. Така система заходів повинна включати конкретні заходи; їх обґрунтування, у тому числі економічне; виконавців; терміни виконання та показники ефективності процесу формування інтелектуальної власності.

## ВИСНОВКИ

Застосування процесного підходу в управлінні інтелектуальною власністю підприємств сприятиме активізації цих процесів, скороченню бюрократичних перешкод і посиленню відповідальності за використання ресурсів і ефективність процесів. У статті досліджені основні етапи процесного управління діяльністю підприємства. На основі проведеного дослідження виділено етапи управління формуванням інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесноорієнтованого підходу. Розглянуто сутність кожного із виділених етапів та їх особливості.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розвитку теоретичних засад ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства на основі застосування процесноорієнтованого підходу, спрямованого на оптимізацію управління як окремими процесами на підприємстві, так і загальною його діяльністю; на забезпечення прозорості управлінських рішень та їх наслідків; на підвищення мобільності та гнучкості системи управління відносно змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Наукові результати та розробки автора мають не тільки теоретичне, а й прикладне значення для вирішення конкретних практичних проблем на промислових підприємствах для формування ефективної системи управління процесами створення та використання ін-

телектуальної власності. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці механізмів формування системи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесного підходу та побудові моделі системи управління. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Череп А. В. Недоліки системи управління інтелектуальною власністю підприємств / А. В. Череп, В. В. Ярмош // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 88 – 90.
2. Українець А. Інтелектуальний капітал – передумова економічної незалежності України / А. Українець, П. Шиян, С. Олійничук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrspirt.com/items/view/39>
3. Федулова Л. Стратегія управління інтелектуальною власністю в умовах інноваційної економіки / Л. Федулова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.personal.in.ua/article.php?id=399>
4. Яковлев А. І. Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення / А. І. Яковлев, О. П. Косенко, М. М. Ткачов // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26 – 28 вересня 2013 р. / Відп. за вип. Ю. М. Гладенко. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2013. – С. 309 – 311.
5. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М. : Дело, 1992. – 672 с.
6. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
7. Porter M. E. Competitive Advantages: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – New York : Free Press, 1985. – 252 p.
8. Davenport T. H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology / T. H. Davenport. – Boston : Harvard Business School Press, 1993. – 364 p.
9. Hammer M. Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution / M. Hammer, J. Champy. – New York, NY : Harper Business, 1993. – 223 p.
10. Кузьмін О. Є. Концепція та еволюція процесноструктурованого менеджменту / О. Є. Кузьмін // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 7 – 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/n3.html>
11. Кузнецова І. О. Парадигми процесного підходу в менеджменті: сутність та протиріччя / І. О. Кузнецова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 64 – 68.
12. Безгін К. С. Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством / К. С. Безгін, І. В. Гришина // Вісник економічної науки України – 2009. – № 2 (16) – С. 3 – 7.
13. Ивлев В. Процессная организация деятельности предприятия / В. Ивлев, Т. Попова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://quality.eur.ru/DOCUM/podp.htm>
14. Деминг Э. У. Лекция перед японскими менеджерами в 1950 г. / Э. У. Деминг // Методы менеджмента качества. – 2000. – № 10. – С. 24 – 29.
15. Цыганок А. О. Процессный подход – революция в управлении? / А. О. Цыганок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2053>
16. Вишняков О. Процессно-ориентированный подход в управленческой организации / О. Вишняков, И. Дятлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://proces.biz/BuildBusiness/ProcessOrient/ProcessOrient.htm>

17. Козлова А. А. Особенности процессного подхода в управлении бизнесом / А. А. Козлова // Весник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13 (132). – С. 228 – 232.

18. Криворучко О. Н. Процессно-ориентированная система управления предприятием / О. Н. Криворучко // Экономика транспортного комплекса. – 2011. – Вып. 18. – С. 22 – 34.

## REFERENCES

Bezhin, K. S., and Hryshyna, I. V. "Porivnialnyi analiz protsesnoho ta funktsionalnoho pidkhdov do upravlinnia pidpriemstvom" [Comparative analysis of process and functional approaches to management]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2 (16) (2009): 3-7.

Cherep, A. V., and Yarmosh, V. V. "Nedoliky systemy upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu pidpriemstv" [Disadvantages of the system of intellectual property management companies]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 2 (6) (2010): 88-90.

Deming, E. *Vykhod iz krizisa: Novaia paradigma upravlinnia liudmi, sistemami i protsessami* [Recovering from the crisis: A new paradigm of managing people, systems and processes]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

Davenport, T. N. *Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology*. Boston: Harvard Business School Press, 1993.

Deming, E. U. "Lektsiia pered iaponskimi menedzherami v 1950 g." [Lecture before the Japanese managers in 1950]. *Metody menedzhmenta kachestva*, no. 10 (2000): 24-29.

Fedulova, L. "Stratehiia upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu v umovakh innovatsiinoi ekonomiky" [Strategy of intellectual property management in conditions of innovative economy]. <http://www.personal.in.ua/article.php?id=399>

Fayol, A. et al. *Upravlenie – eto nauka i iskusstvo* [Management – a science and an art]. Moscow: Delo, 1992.

Hammer, M., and Champy, J. *Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution*. New York: Harper Business, 1993.

Ivlev, V., and Popova, T. "Protssesnaia organizatsiia deiatel'nosti predpriatii" [Organization of the process of the company]. <http://quality.eup.ru/DOCUM/podp.htm>

Kuzmin, O. Ye. "Kontsepsiia ta evoliutsiia protsesno-struktur-ovanooho menedzhmentu" [The concept and evolution of process-structured management]. <http://www.economics.opu.ua/n3.html>

Kuznetsova, I. O. "Paradyhmy protsesnoho pidkhdov v menedzhmenti: sutnist ta protyrichchia" [Paradigms process approach in management: the nature and contradictions]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 2 (2011): 64-68.

Kozlova, A. A. "Osobennosti protsessnogo podkhoda v upravlenii biznesom" [Features of the process approach in business management]. *Vesnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 13 (132) (2011): 228-232.

Krivoruchko, O. N. "Protssesno-orientirovannaya sistema upravleniya predpriatiem" [Process-oriented system management company]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, no. 18 (2011): 22-34.

Porter, M. E. *Competitive Advantages: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985.

Tsyganok, A. O. "Protssesnnyy podkhod – revoliutsiia v upravlenii?" [Process approach – a revolution in the management?]. <http://www.tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2053>

Ukrainets, A., Shyian, P., and Oliinichuk, S. "Intelektualnyi kapital – peredumova ekonomichnoi nezalezhnosti Ukrainy" [Intellectual capital – a precondition of economic independence of Ukraine]. <http://www.ukrspirt.com/items/view/39>

Vishniakov, O., and Diatlova, I. "Protssesno-orientirovannyi podkhod v upravlenii organizatsiy" [Process-oriented approach to managing the organization]. <http://proces.biz/BuildBusiness/ProcessOrient/ProcessOrient.htm>

Yakovliev, A. I., Kosenko, O. P., and Tkachov, M. M. "Komert-sializatsiia intelektualnoi vlasnosti: problemy vyznachennia ta pravovoho zabezpechennia" [Commercialization of Intellectual Property: Problems of definition and legal support]. *Marketynh innovatsii i innovatsii u marketynhu*. Sumy: Papirus, 2013.309-311.

## КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО НАДАЮТЬ РЕМОНТНІ ПОСЛУГИ

© 2015 ДЯЧЕНКО Т. А.

УДК 005.332.4:658

**Дяченко Т. А. Конкурентні стратегії промислових підприємств, що надають ремонтні послуги**

Метою статті є розробка класифікації конкурентних стратегій промислових підприємств, адаптованої до специфіки ринку послуг ремонту, за критерієм глибини стратегічних перетворень. Проаналізовано підходи вчених до визначення ролі конкуренції в стратегічному управлінні. Виявлено значущість ринкової конкуренції в процесі розробки стратегій. Уточнено поняття конкурентної стратегії підприємства. Обґрунтовано необхідність розробки класифікації конкурентних стратегій за критерієм глибини стратегічних перетворень. Розроблена класифікація демонструє необхідний ступінь радикальності стратегічних змін. Розкрито зміст запропонованих конкурентних стратегій, уточнено умови їх використання.

**Ключові слова:** стратегія, конкуренція, конкурентна стратегія, класифікація конкурентних стратегій.

**Бібл.:** 12.

**Дяченко Тетяна Анатоліївна** – асистент, кафедра загальної економічної теорії, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** Tatyana18\_12@mail.ru

УДК 005.332.4:658

**Дяченко Т. А. Конкурентные стратегии промышленных предприятий, предоставляющих ремонтные услуги**

Целью статьи является разработка классификации конкурентных стратегий промышленных предприятий, адаптированной к специфике рынка услуг ремонта, по критерию глубины стратегических преобразований. Проанализированы подходы ученых к определению роли конкуренции в стратегическом управлении. Выявлена значимость рыночной конкуренции в процессе разработки стратегий. Уточнено понятие конкурентной стратегии предприятия. Обоснована необходимость разработки классификации конкурентных стратегий по критерию глубины стратегических преобразований. Разработанная классификация демонстрирует необходимую степень радикальности стратегических изменений. Раскрыто содержание предложенных конкурентных стратегий, уточнены условия их использования.

**Ключевые слова:** стратегия, конкуренция, конкурентная стратегия, классификация конкурентных стратегий.

**Библ.:** 12.

**Дяченко Татьяна Анатольевна** – ассистент, кафедра общей экономической теории, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** Tatyana18\_12@mail.ru

UDC 005.332.4:658

**Diachenko T. A. Competitive Strategies of Industrial Enterprises, which Provide Repair Services**

The article is aimed to develop a classification of competitive strategies of industrial enterprises, adapted to the specifics of repair services, on the criterion of the depth of strategic transformations. Approaches of scientists to definition of the role of competition in strategic management have been analyzed. Significance of market competition in the process of developing strategies has been identified. The concept of competitive strategy of enterprise has been clarified. The necessity of developing the classification of competitive strategies based on the criterion of the depth of strategic transformations has been substantiated. The developed classification demonstrates the necessary degree of radicalness in the strategic transformations. The content of the proposed competitive strategies has been disclosed, conditions for their use have been clarified.

**Key words:** strategy, competition, competitive strategy, competitive strategies classification.

**Bibl.:** 12.

**Diachenko Tetiana A.** – Assistant, Department of General Economic Theory, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** Tatyana18\_12@mail.ru

Нині відбувається загальне посилення рівня конкуренції, зумовлене фундаментальними змінами у світовому економічному просторі. У свою чергу зростання конкуренції у світовому господарстві загострює проблему пошуку засобів посилення конкурентних позицій підприємств, що актуалізує необхідність процесу стратегічного управління, центральне місце в якому відводиться розробці стратегії.

Конкуренція має особливе значення в процесі формування стратегій. Саме наявність суперників та особливості їх взаємодії спонукають ринкових суб'єктів до найефективнішого використання ресурсів. Це підтверджується й дослідженнями багатьох вчених.

Так, Ж-Ж. Ламбен загострює увагу на тому, що стратегія розвитку має містити в ролі обов'язкового компонента врахування позицій та дій конкурентів [5]. Т. Богдан вважає: «Поки існує конкурентна боротьба, стратегія повинна залишатися в центрі уваги» [3, с. 37]. А. М. Архіпов відмічає «...вивчення конкуренції являє собою одну з найважливіших складових ринкових до-

сліджень, що створює основу для вироблення стратегії й тактики діяльності на ринку» [2]. Г. С. Кононенко підкреслює актуалізацію розробки стратегій розвитку для українських підприємств у зв'язку з посиленням внутрішньої та зовнішньої конкуренції [4]. На думку О. М. Тищенко: «Конкурентна стратегія підприємства є однією з найважливіших складових стратегічного управління» [8, с. 9].

Ряд вчених, таких як М. Портер, М. Трейсі, Ф. Вірсема, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, Г. Азоев, Ю. Рубін [6, 12, 9, 1, 7], досліджують стратегії, що називають конкурентними, або стратегіями конкурентної поведінки, здійснюючи їх типізацію за критеріями класифікації, що так чи інакше характеризують місце, спосіб боротьби або цілі підприємств в ринковій конкуренції, що підкреслює значущість останньої при стратегічному виборі підприємств.

Оскільки підприємства відрізняються між собою положенням, яке вони займають у ринковій конкуренції, остільки вони можуть вимагати стратегій, що відрізня-

ються глибиною перетворень, необхідних для досягнення їх основних цілей, що посилює науково-практичне значення розробки класифікації конкурентних стратегій, яка б базувалась на цьому критерії.

*Мета* даної статті – розробка адаптованої до специфіки ринку послуг ремонту класифікації конкурентних стратегій промислових підприємств за критерієм глибини стратегічних перетворень.

**К**онкуренція є не тільки чинником, що викликає необхідність розробки стратегій, але й складовою предмету аналізу в процесі їх формування.

Так, центральним моментом у формуванні стратегій, за М. Портером, є ретельний аналіз конкуренції, її п'яти чинників (постачальників, покупців, виробників товарів-замінників, існуючих та потенційних конкурентів), спільна дія яких визначає інтенсивність конкуренції та прибутковість. У результаті такого аналізу виділяються найвпливовіші чинники конкуренції, що відіграють вирішальну роль в процесі формування стратегії. Завданням стратегії конкуренції є пошук такого положення в галузі (ринку), за якого фірма може використати ці чинники на свою користь або захиститися від їх впливу. Оскільки структура галузі (ринку) встановлює загальні правила конкуренції для всіх її суб'єктів, а положення в галузі виступає можливим джерелом конкурентних переваг серед інших в рамках галузі, остільки стратегія повинна враховувати обидва ці чинники [6].

А. А. Томпсон і А. Дж. Стрікланд також вважають, що без аналізу форм і інтенсивності конкуренції неможливо розробити повноцінної стратегії [9].

Л. С. Шевченко акцентує увагу на значенні конкуренції в стратегічному менеджменті, її дослідження присвячені зокрема трансформації форм і методів менеджменту в сучасних умовах зростаючої конкуренції [10].

Г. А. Азоев у своїй монографії, що присвячена конкуренції, також досліджував проблеми стратегічного менеджменту, запропонував свою класифікацію ключових стратегій конкуренції залежно від суттєвих розходжень в характері конкурентних переваг, що досягаються [1].

Але не тільки конкуренція впливає на розробку та реалізацію стратегій, існує й зворотній вплив.

Так, А. Ю. Юданов, вивчаючи теорію та практику конкуренції, велику увагу приділяє її зв'язку зі стратегічним управлінням, а також дослідженню розробки різних стратегій та досягненню на їх основі стійкої конкурентоздатності [11]. Іншими словами, розробка та впровадження успішних стратегій покращує конкурентну позицію підприємства, підвищує його прибутковість й загальну ефективність функціонування та дозволяє підприємству досягти стійкої конкурентоздатності, а отже, змінити своє становище на ринку відносно конкурентів.

Таким чином, конкуренція виступає чинником, що спонукає підприємства до організації стратегічного управління, впровадження якого змінює їх позиції та можливості серед конкурентів, а значить, і саму конкуренцію на ринку.

Очевидно, що процес розробки та впровадження будь-якої стратегії підприємства як інструмента для до-

сягнення його цілей відбувається в умовах конкурентної боротьби. А тому стратегія підприємства повинна не тільки забезпечувати ефективність його внутрішніх процесів, а й гарантувати успішну адаптацію до умов конкурентного середовища, що пропонуємо враховувати при визначенні поняття «конкурентна стратегія» таким чином.

*Конкурентна стратегія підприємства* – комплекс заходів, що відображає шлях від існуючого положення підприємства до бажаного, направлений на забезпечення високої ефективності функціонування та успішне пристосування до умов конкурентного середовища.

**Д**ля врахування ступеня радикальності змін, необхідних для досягнення основних цілей підприємств, що опинилися в різному становищі, пропонуємо класифікацію конкурентних стратегій промислових підприємств, що здійснюють ремонтні послуги, за критерієм глибини стратегічних перетворень, яку адаптовано до їх специфіки.

Конкурентні стратегії підприємств, що здійснюють ремонтні послуги, за критерієм глибини стратегічних перетворень, розподіляються на:

I. *Стратегії радикальних змін*, які за характером перетворень розподіляються на:

1) стратегії придбання базових конкурентних переваг, які за видом переваги розподіляються на:

- а) максимальне задоволення потреб цільової групи споживачів;
- б) надання послуг, що користуються великим попитом;
- в) інноваційна спрямованість;
- г) створення рідкісної сукупності споживчих властивостей;

2) стратегії зміни напрямків діяльності або ступеня її незалежності, які за напрямком перетворень розподіляються на:

- а) концентрична диверсифікація;
- б) перехід до суміжних напрямків діяльності;
- в) злиття з виробниками техніки, що ремонтується, на правах їх сервісного центру;
- г) злиття з конкурентом;
- д) вихід з ринку.

II. *Стратегії часткових змін*, які за напрямком перетворень розподіляються на:

1) стратегії змін у споживачах, які за видом перетворень розподіляються на:

- а) розширення номенклатури ремонту;
- б) добір іноземних споживачів;
- в) залучення споживачів із нових сфер, галузей, напрямків діяльності;
- г) зміна цільового сегменту ринку;

2) стратегії співробітництва, які за шляхом здійснення розподіляються на:

- а) інтеграція з виробниками техніки, що ремонтується;
- б) сумісний ремонт «під ключ»;
- 3) стратегії змін у витратах, які за способом їх зменшення розподіляються на:

- а) зниження собівартості послуг;
- б) позбавлення від надлишку ресурсів;
- в) зменшення диференційованості послуг із зосередженням на найбільш рентабельних з них;
- г) використання позитивного ефекту масштабу шляхом поглинання конкурентів;
- 4) стратегія збереження існуючого положення.

**К**онкурентна стратегія *максимального задоволення потреб цільової групи споживачів* передбачає визначення найбільш вигідного для підприємства цільового сегмента ринку, вивчення потреб його споживачів, максимальне пристосування до них. Варіацією даної стратегії для дрібних фірм є орієнтація на вузький сегмент споживачів (стратегія залишкового попиту) – визначення тих споживачів, пристосування до потреб яких для більш великих підприємств є нерациональним, налагодження щільного зв'язку з ними, задоволення їх потреб.

Конкурентна стратегія *надання послуг, що користуються великим попитом*, полягає у визначенні видів послуг та їх споживчих властивостей, що користуються максимальним попитом покупців, бажано, із різних сфер, та їх надання, приведені у відповідність до них робітників необхідної кваліфікації, матеріальних ресурсів потрібної якості, укладання вигідних контрактів з їх постачальниками.

Конкурентна стратегія *«інноваційна спрямованість»* передбачає інноваційну орієнтацію процесів створення послуг ремонту та їх доведення до споживача, використання нових технологій, устаткування, освоєння нових матеріалів тощо.

Конкурентна стратегія *створення рідкісної сукупності споживчих властивостей* полягає у здійсненні таких послуг ремонту, які містять в собі сукупність споживчих властивостей, яка сприймається споживачами як унікальна або як та, що рідко надається. Така сукупність споживчих властивостей може створюватись за рахунок можливої заміни запасних частин до техніки, що ремонтується або/та надання допоміжних послуг діагностики, модернізації, монтажу, ремонту на місці тощо.

Конкурентна стратегія *концентричної диверсифікації* передбачає розширення меж діяльності підприємства за рахунок суміжних її напрямків – власного виробництва техніки, що ремонтується, запасних частин до неї.

Конкурентна стратегія *переходу до суміжних напрямків діяльності* полягає у припиненні діяльності з надання послуг ремонту та переході до її суміжних напрямків з використанням в них набутого досвіду, знання, зв'язків з постачальниками ресурсів, споживачами.

Конкурентна стратегія *злиття з виробниками техніки, що ремонтується*, на правах їх сервісного центру передбачає злиття з виробниками техніки, які потребують створення або збільшення кількості власних сервісних центрів.

Конкурентна стратегія *злиття з конкурентом* полягає у припиненні самостійної діяльності підприємства та його включення на вигідних умовах до складу

конкурента, що зацікавлений в розширенні діяльності таким чином.

Конкурентна стратегія *«вихід з ринку»* передбачає припинення даного виду діяльності та розгляд можливих альтернатив використання ресурсів власників підприємства.

Конкурентна стратегія *розширення номенклатури ремонту* полягає у збільшенні переліку послуг, що надаються підприємством, за рахунок їх перспективних напрямків, внаслідок чого здійснюється розгалуження споживачів.

Конкурентна стратегія *добору іноземних споживачів* передбачає розширення ринків збуту за рахунок налагодження зв'язку та залучення споживачів із інших країн.

Конкурентна стратегія *залучення споживачів із нових сфер, галузей, напрямків діяльності* полягає у розширенні ринків збуту за рахунок додаткових споживачів із незвичних сфер для підприємства.

Конкурентна стратегія *зміни цільового сегмента ринку* передбачає відмову від надавання послуг для своїх звичних споживачів. Зосередження на потребах найбільш вигідних для підприємства споживачів та пристосування до них.

Конкурентна стратегія *«інтеграція з виробниками техніки, що ремонтується»* полягає у співробітництві з виробниками техніки, які не мають власного сервісного центру або яким не вигідно здійснювати послуги ремонту взагалі або в даному регіоні.

Конкурентна стратегія *сумісного ремонту «під ключ»* передбачає співробітництво з іншими підприємствами, які надають запасні частини до техніки або додаткові послуги з ремонту, у результаті чого споживач отримує повний спектр послуг з ремонту та оновленню електричних машин.

Конкурентна стратегія *зниження собівартості послуг* полягає у зниженні витрат за рахунок використання недорогих матеріалів та/або збільшення ресурсовіддачі шляхом зростання продуктивності праці, вдосконалення організації виробництва тощо.

Конкурентна стратегія *позбавлення від надлишку ресурсів* передбачає продаж устаткування, що недозавантажено, здачу в оренду виробничих площ, що незайняті, звільнення робітників з низькою продуктивністю праці, тобто приведення в відповідність ресурсів з потребою в них.

Конкурентна стратегія *зменшення диференційованості послуг із зосередженням на найбільш рентабельних з них* полягає у припиненні надання послуг, що є найменш вигідними для підприємства, оптимізації номенклатури послуг таким чином, щоб надавати найбільш рентабельні з числа тих, що підприємство вже здійснювало.

Конкурентна стратегія *використання позитивного ефекту масштабу шляхом поглинання конкурентів* передбачає поглинання конкурентів, що надають однотипні з даним підприємством послуги, з метою отримання позитивного ефекту масштабу від збільшення обсягу здійснення послуг та мінімізація витрат за цей рахунок.

Конкурентна стратегія збереження існуючого положення полягає в утриманні лідерських позицій шляхом підтримки та посилення своїх конкурентних переваг; моніторингу нових тенденцій у даному та суміжних видах діяльності з метою пристосування підприємства до них.

**П**ерша група стратегій радикальних змін передбачає докорінні перетворення на підприємстві з точки зору стратегічного розвитку. Використання таких стратегій є доцільним для підприємств, які не досягли значного успіху внаслідок стратегічної невизначеності або вибору помилкової стратегії, або неефективної її реалізації, й ніякі локальні зміни не в змозі забезпечити бажаних результатів і суттєво змінити ситуацію. У такому випадку підприємствам слід визначити або створити свої конкурентні переваги, що відповідають їх можливостям та потребам ринку й стануть підґрунтям до реалізації відповідних стратегій. Якщо такі заходи не забезпечують бажаних результатів, яких можна досягти, змінивши напрямок діяльності або доповнивши його суміжними видами – доцільним є використання відповідних стратегій. У разі неможливості здійснити радикальні зміни своїми силами підприємствам слід звернутися за допомогою ззовні до більш сильних конкурентів або виробників техніки з метою злиття з ними, якщо це вигідно й для останніх. Інакше слід взагалі припинити даний вид діяльності й розглянути альтернативні варіанти ведення власного бізнесу або надати у використання іншим підприємцям ресурси, що належать власникам, з метою отримання більшої віддачі від них.

Друга група стратегій часткових змін передбачає локальні перетворення в тих проблемних напрямках діяльності, які не дають можливості досягти максимальних результатів діяльності. Використання таких стратегій є доцільним для успішних підприємств, які розкрили свій потенціал, але не повною мірою, і причина такого становища є локалізованою, а її усунення не потребує радикальних змін.

## ВИСНОВКИ

У даній статті виявлено роль ринкової конкуренції в процесі розробки стратегії. Уточнено поняття конкурентної стратегії підприємства, яку визначено як комплекс заходів, що відображає шлях від існуючого положення підприємства до бажаного, направлений на забезпечення високої ефективності функціонування та успішне пристосування до умов конкурентного середовища. Розроблено адаптовану до специфіки ринку послуг ремонтну класифікацію конкурентних стратегій промислових підприємств за критерієм глибини стратегічних перетворень, що демонструє необхідний ступінь радикальності стратегічних змін. Методичний інструментарій вибору конкурентних стратегій промислових підприємств може бути напрямом подальших науково-практичних досліджень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.

2. Архипов А. М. Формирование и развитие теории конкуренции в истории экономической мысли : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / А. М. Архипов. – Москва, 2008. – 20 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.disscat.com/content/formirovanie-i-razvitie-teorii-konkurentsii-v-istorii-ekonomicheskoi-mysli#ixzz3azZUMiDU>

3. Богдан Т. Етапи стратегічного управління та типові помилки при сучасному стратегічному управлінні в Україні / Т. Богдан // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2008. – № 104. – С. 35 – 37.

4. Кононенко Г. С. Загальна економічна стратегія розвитку підприємств: необхідність і розробка / Г. С. Кононенко // V Международная научно-практическая Интернет-конференция «Альянс наук: ученый – ученому», (20 марта 2009 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_18/ek1\\_kononenko.php](http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek1_kononenko.php)

5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен / Пер. с франц. Б. И. Лифляндчик, В. Л. Дунаевский. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

6. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.

7. Рубин Ю. Стратегии конкурентного поведения субъектов предпринимательства: поиск рационального выбора / Ю. Рубин // Общество и экономика. – 2005. – № 2. – С. 65 – 83.

8. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / [Іванов Ю. Б., Тищенко О. М., Назарова Г. В., Іванова Р. Х., Іванова О. Ю. та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.

9. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ. – [12-е изд]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 928 с.

10. Шевченко Л. С. Конкурентное управление : учеб. пособ. / Л. С. Шевченко. – Харьков: Эспада, 2004. – 520 с.

11. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учеб.-практ. пособ. / А. Ю. Юданов. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М.: «Тандем», издательство «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. – 272 с.

12. Treacy M. The Discipline of Market Leaders / M. Treacy, F. Wiersema. – N.Y. Reading Macs. Addison Wesley, 1995. – 298 p.

## REFERENCES

Azoev, G. L. *Konkurentsia: analiz, strategii i praktika* [Competition: analysis, strategy and practice]. Moscow: Tsentr ekonomiki i marketinga, 1996.

Arhipov, A. M. "Formirovanie i razvitie teorii konkurentsii v istorii ekonomicheskoy mysli" [The formation and development of the theory of competition in the history of economic thought]. <http://www.disscat.com/content/formirovanie-i-razvitie-teorii-konkurentsii-v-istorii-ekonomicheskoi-mysli#ixzz3azZUMiDU>

Bohdan, T. "Etapu stratehichnoho upravlinnia ta typovi pomylky pry suchasnomu stratehichnomu upravlinnia v Ukraini" [Stages of Strategic Management and typical mistakes in modern strategic management in Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, no. 104 (2008): 35-37.

Ivanov, Yu. B. et al. *Teoretychni osnovy konkurentnoi strategii pidpriemstva* [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Kononenko, H. S. "Zahalna ekonomichna strategiiia rozvytku pidpriemstv: neobkhdnist i rozrobka" [General economic development strategy: the need and development]. [http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_18/ek1\\_kononenko.php](http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek1_kononenko.php)

Lamben, Zh.-Zh. *Strategicheskii marketing. Evropeyskaia perspektiva* [Strategic Marketing. European perspective]. St. Petersburg: Nauka, 1996.

Porter, M. E. *Strategiiia konkurentsii: metodyka analizu haluzei i diialnosti konkurentiv* [The strategy competition: method of analysis of industries and competitors]. Kyiv: Osnovy, 1997.

Rubin, Yu. "Strategii konkurentnogo povedeniia subektov predprinimatelstva: poisk ratsionalnogo vybora" [Strategy competitive behavior of businesses: Search rational choice]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 2 (2005): 65-83.

Shevchenko, L. S. *Konkurentnoe upravlenie* [Competitive management]. Kharkiv: Espada, 2004.

Tompson, A. A., and Striklend, A. Dzh. *Strategicheskii menedzhment: kontseptsii i situatsii dlia analiza* [Strategic Management: Concepts and situations for analysis]. Moscow: Viliams, 2005.

Treacy, M., and Wiersema, F. *The Discipline of Market Leaders*: N. Y. Reading Macs. Addison Wesley, 1995.

Yudanov, A. Yu. *Konkurentsiia: teoriia i praktika* [Competition: Theory and Practice]. Moscow: Tandem; GNOM-PRESS, 1998.

УДК 334.716:331.2:331:331.101.3

## ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

© 2015 СУКАЧ О. О.

УДК 334.716:331.2:331:331.101.3

### Сукач О. О. Взаємозв'язок мотивації персоналу та ефективності витрат на оплату праці

Мета статті полягає в дослідженні економічної сутності таких категорій, як «мотив», «стимул», «мотивація» та «стимулювання». Автор обґрунтовано, що формування мотивів притаманно тільки людині в процесі впливу на неї усвідомлених потреб, а внаслідок функціонування взаємовідносин людини із зовнішнім середовищем зароджуються стимули. Особливу увагу приділено структурі фонду заробітної плати, а саме – постійним та змінним витратам на оплату праці. Визначено, що змінні витрати на оплату праці, на відміну від постійних, пов'язані з результатами діяльності працівників та впливають на їх мотивацію. У результаті дослідження вдосконалено склад постійних та змінних витрат на оплату праці та теоретично доведено ефективність останніх у реалізації стимулюючої функції. Підкреслюється, що змінна частина фонду оплати праці перетворює заробітну плату в елемент стимулювання на підприємстві. Промисловим підприємствам рекомендовано приділити увагу підвищенню ефективності розподілу витрат на заробітну плату за рахунок збільшення в їх структурі питомої ваги змінних витрат. Перспективою подальших досліджень є поглиблений аналіз фонду оплати праці за допомогою економіко-математичного апарату та його впливу на ефективність виробничої діяльності промислових підприємств.

**Ключові слова:** стимул, стимулювання, мотив, мотивація, постійні витрати на оплату праці, змінні витрати на оплату праці, фонд оплати праці, ефективність витрат на оплату праці.

**Бібл.:** 15.

**Сукач Ольга Олексіївна** – аспірантка, кафедра економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**E-mail:** olechka-sykach@yandex.ru

УДК 334.716:331.2:331:331.101.3

### Сукач О. А. Взаимосвязь мотивации персонала и эффективности затрат на оплату труда

Цель статьи заключается в исследовании экономической сущности таких категорий, как «мотив», «стимул», «мотивация» и «стимулирование». Автор обосновано, что формирование мотивов характерно только для человека в процессе воздействия на него осознанных потребностей, а вследствие функционирования взаимоотношений человека с внешней средой зарождаются стимулы. Особое внимание уделено структуре фонда заработной платы, а именно – постоянным и переменным затратам на оплату труда. Определено, что переменные затраты на оплату труда, в отличие от постоянных, связаны с результатами деятельности работников и влияют на их мотивацию. В результате исследования усовершенствован состав постоянных и переменных затрат на оплату труда и теоретически доказана эффективность последних в реализации стимулирующей функции. Подчеркивается, что переменная часть фонда оплаты труда превращает заработную плату в элемент стимулирования на предприятии. Промышленным предприятиям рекомендовано уделить внимание повышению эффективности распределения расходов на заработную плату за счет увеличения в их структуре удельного веса переменных затрат. Перспективой дальнейших исследований является углубленный анализ фонда оплаты труда с помощью экономико-математического аппарата и его влияния на эффективность производственной деятельности промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** стимул, стимулирование, мотив, мотивация, постоянные затраты на оплату труда, переменные затраты на оплату труда, фонд оплаты труда, эффективность затрат на оплату труда.

**Библ.:** 15.

**Сукач Ольга Алексеевна** – аспирантка, кафедра экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

**E-mail:** olechka-sykach@yandex.ru

UDC 334.716:331.2:331:331.101.3

### Sukach O. O. Relationship of the Staff Motivation and the Efficiency of Labor Costs

The article is aimed at studying the economic substance of categories such as «motive», «stimulus», «motivation» and «stimulation». The author has substantiated that formation of motives is typical only for human under exposure to conscious needs, and that stimuli arise, resulting from the human relationships with the environment. Special attention is given to the structure of payroll fund, namely, permanent and variable labor costs. It has been determined that the variable labor costs, unlike the permanent labor costs, are related to the performance of employees and affect their motivation. As result of the study, composition of the permanent and variable labor costs has been improved, effectiveness of the latter in the implementation of the stimulating function has been proved theoretically. It is emphasized that the variable part of payroll fund turns wage into element of stimulation at enterprise. It has been recommended to industrial enterprises that attention be given to enhancing effectiveness of the allocation of labor costs through the increase of the variable costs share in their structure. Prospect of further research is an in-depth analysis, by using economic-mathematical apparatus, of both payroll fund and its impact on efficiency of the production activity of industrial enterprises.

**Key words:** stimulus, stimulation, motive, motivation, permanent labor costs, variable labor costs, payroll fund, efficiency of wage costs.

**Bibl.:** 15.

**Sukach Olha O.** – Postgraduate Student, Department of Business Economy, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**E-mail:** olechka-sykach@yandex.ru

Rubin, Yu. "Strategii konkurentnogo povedeniia subektov predprinimatelstva: poisk ratsionalnogo vybora" [Strategy competitive behavior of businesses: Search rational choice]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 2 (2005): 65-83.

Shevchenko, L. S. *Konkurentnoe upravlenie* [Competitive management]. Kharkiv: Espada, 2004.

Tompson, A. A., and Striklend, A. Dzh. *Strategicheskii menedzhment: kontseptsii i situatsii dlia analiza* [Strategic Management: Concepts and situations for analysis]. Moscow: Viliams, 2005.

Treacy, M., and Wiersema, F. *The Discipline of Market Leaders*: N. Y. Reading Macs. Addison Wesley, 1995.

Yudanov, A. Yu. *Konkurentsiia: teoriia i praktika* [Competition: Theory and Practice]. Moscow: Tandem; GNOM-PRESS, 1998.

УДК 334.716:331.2:331:331.101.3

## ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

© 2015 СУКАЧ О. О.

УДК 334.716:331.2:331:331.101.3

### Сукач О. О. Взаємозв'язок мотивації персоналу та ефективності витрат на оплату праці

Мета статті полягає в дослідженні економічної сутності таких категорій, як «мотив», «стимул», «мотивація» та «стимулювання». Автор обґрунтовано, що формування мотивів притаманно тільки людині в процесі впливу на неї усвідомлених потреб, а внаслідок функціонування взаємовідносин людини із зовнішнім середовищем зароджуються стимули. Особливу увагу приділено структурі фонду заробітної плати, а саме – постійним та змінним витратам на оплату праці. Визначено, що змінні витрати на оплату праці, на відміну від постійних, пов'язані з результатами діяльності працівників та впливають на їх мотивацію. У результаті дослідження вдосконалено склад постійних та змінних витрат на оплату праці та теоретично доведено ефективність останніх у реалізації стимулюючої функції. Підкреслюється, що змінна частина фонду оплати праці перетворює заробітну плату в елемент стимулювання на підприємстві. Промисловим підприємствам рекомендовано приділити увагу підвищенню ефективності розподілу витрат на заробітну плату за рахунок збільшення в їх структурі питомої ваги змінних витрат. Перспективою подальших досліджень є поглиблений аналіз фонду оплати праці за допомогою економіко-математичного апарату та його впливу на ефективність виробничої діяльності промислових підприємств.

**Ключові слова:** стимул, стимулювання, мотив, мотивація, постійні витрати на оплату праці, змінні витрати на оплату праці, фонд оплати праці, ефективність витрат на оплату праці.

**Бібл.:** 15.

Сукач Ольга Олексіївна – аспірантка, кафедра економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**E-mail:** olechka-sykach@yandex.ru

УДК 334.716:331.2:331:331.101.3

### Сукач О. А. Взаимосвязь мотивации персонала и эффективности затрат на оплату труда

Цель статьи заключается в исследовании экономической сущности таких категорий, как «мотив», «стимул», «мотивация» и «стимулирование». Автор обосновано, что формирование мотивов характерно только для человека в процессе воздействия на него осознанных потребностей, а вследствие функционирования взаимоотношений человека с внешней средой зарождаются стимулы. Особое внимание уделено структуре фонда заработной платы, а именно – постоянным и переменным затратам на оплату труда. Определено, что переменные затраты на оплату труда, в отличие от постоянных, связаны с результатами деятельности работников и влияют на их мотивацию. В результате исследования усовершенствован состав постоянных и переменных затрат на оплату труда и теоретически доказана эффективность последних в реализации стимулирующей функции. Подчеркивается, что переменная часть фонда оплаты труда превращает заработную плату в элемент стимулирования на предприятии. Промышленным предприятиям рекомендовано уделить внимание повышению эффективности распределения расходов на заработную плату за счет увеличения в их структуре удельного веса переменных затрат. Перспективой дальнейших исследований является углубленный анализ фонда оплаты труда с помощью экономико-математического аппарата и его влияния на эффективность производственной деятельности промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** стимул, стимулирование, мотив, мотивация, постоянные затраты на оплату труда, переменные затраты на оплату труда, фонд оплаты труда, эффективность затрат на оплату труда.

**Библ.:** 15.

Сукач Ольга Алексеевна – аспирантка, кафедра экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

**E-mail:** olechka-sykach@yandex.ru

UDC 334.716:331.2:331:331.101.3

### Sukach O. O. Relationship of the Staff Motivation and the Efficiency of Labor Costs

The article is aimed at studying the economic substance of categories such as «motive», «stimulus», «motivation» and «stimulation». The author has substantiated that formation of motives is typical only for human under exposure to conscious needs, and that stimuli arise, resulting from the human relationships with the environment. Special attention is given to the structure of payroll fund, namely, permanent and variable labor costs. It has been determined that the variable labor costs, unlike the permanent labor costs, are related to the performance of employees and affect their motivation. As result of the study, composition of the permanent and variable labor costs has been improved, effectiveness of the latter in the implementation of the stimulating function has been proved theoretically. It is emphasized that the variable part of payroll fund turns wage into element of stimulation at enterprise. It has been recommended to industrial enterprises that attention be given to enhancing effectiveness of the allocation of labor costs through the increase of the variable costs share in their structure. Prospect of further research is an in-depth analysis, by using economic-mathematical apparatus, of both payroll fund and its impact on efficiency of the production activity of industrial enterprises.

**Key words:** stimulus, stimulation, motive, motivation, permanent labor costs, variable labor costs, payroll fund, efficiency of wage costs.

**Bibl.:** 15.

Sukach Olha O. – Postgraduate Student, Department of Business Economy, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**E-mail:** olechka-sykach@yandex.ru



Досягнення ефективної діяльності будь-якого підприємства нерозривно пов'язано з підвищенням ефективності роботи персоналу, вдосконаленням і розширенням стимулювання його праці. Сучасна економіка, на відміну від радянських часів, настільки видозмінена, що кожен має можливість вибирати відповідний вид трудової діяльності з чималою кількістю запропонованих варіантів на ринку праці. Що ж стосується самих підприємств, то їх завдання полягає у забезпеченні персоналу справедливою винагородою та відповідними умовами праці. Оскільки інтереси обох сторін різні і кожна прагне отримати максимальний результат при мінімальних витратах, то цілком чітко постає питання пошуку компромісу між заробітною платою працівників та прибутком підприємства. Адже чим ефективніше використовуються витрати на оплату праці, тим вищий рівень продуктивності праці як на індивідуальному рівні кожного із працюючих, так і самого підприємства загалом. Вирішення даної проблеми зводиться до розгляду економічного змісту мотивів і стимулів та їх значення в процесі виробничої діяльності підприємств.

Впродовж тривалого часу не припиняються наукові дослідження мотивації та стимулювання персоналу на підприємствах. Вирішальний вклад в розвиток теорій мотивації здійснено зарубіжними науковцями, серед них Ф. Тейлор, Г. Форд, А. Маслоу, Г. Емерсон, Е. Мейо, В. Врум, Ф. Герцберг, Е. Лоулер, А. Портер та ін. Українські дослідники також присвятили значу увагу дослідженню мотивації праці, а саме: А. М. Колот, В. М. Гриньова, О. В. Крушельницька, Т. Г. Куліков, В. М. Нижник, О. А. Харун, М. В. Семикіна, О. М. Ястремська, М. С. Дороніна тощо.

Незважаючи на те, що проблемам мотивації та стимулювання праці присвячується чимала кількість наукових праць, залишається невирішеним питання щодо взаємозв'язку між структурою витрат на заробітну плату та мотивацією персоналу до праці на підприємстві.

Мета статті – дослідити економічний зміст категорій «мотив», «стимул», «мотивація», «стимулювання» та проаналізувати їх вплив на структуру витрат на заробітну плату на підприємстві.

Досить часто теоретичний зміст понять стимулювання та мотивації серед вчених-економістів відзначається розмитістю меж і навіть отождоенням. Доцільно розпочати наше дослідження із початкової категорії потреби. У загальному розумінні *потреба* – це певна нестача чогось. Більш ґрунтовне визначення наводить А. М. Колот: «Потреби – це те, що неминуче виникає і супроводжує людину в процесі її життя, те, що є спільним для різних людей, а водночас виявляється індивідуально в кожній людині...» [1, с. 7]. Водночас науковець відзначає доцільність трактування потреб як стану нерівноваги, дефіциту, на усунення яких спрямовані дії людини.

Разом з тим людина як біосоціальна істота знаходиться під впливом зміни власної поведінки внаслідок розмаїття потреб. Одні з них споконвіку є вродженими та відповідають за збереження життєздатності (фізіологічні), а інші – виникають впродовж розвитку суспільства (соціальні). Внаслідок усвідомлення людиною необхідності реалізації потреби виникає економічний інтерес. А вже сам процес конкретизації форм і спосо-

бів реалізації потреб відбувається за рахунок мотивів. Зародження потреби, економічного інтересу та мотиву – практично рівночасний вектор. Але статус мотиву викарбовується внаслідок набуття потребою першочергового характеру, її активізації та дієвості. Загальновідомий «Економічний енциклопедичний словник» за редакцією С. В. Мочерного визначає мотив (нім.  *motive*, лат.  *moveo* – спонукати, приводити в рух) як те, що спонукає людину до діяльності (активності) й заради чого ця діяльність здійснюється. Йдеться про те, що економічний зміст психологічної категорії «мотив» означає комплекс явищ, які спонукають людину (працівника і власника) до господарської діяльності [2, с. 553].

У монографії М. М. Салун та О. В. Майстренко міститься таке визначення: «Мотив – це внутрішня рушійна сила стосовно конкретної діяльності, але тільки в тому випадку, якщо людина впевнена, що досягти бажаного їй до снаги» [3, с. 6]. Також вже процитований А. М. Колот влучно зазначає, що мотив перебуває «всередині» людини, має «персональний» характер [1, с. 11].

Але думка вчених викликає певну дискусію, бо обмежується лише внутрішнім характером впливу мотиву. Автори наукового видання «Управління трудовим потенціалом» притримуються інакшої точки зору та тлумачить мотив як сукупність зовнішніх та внутрішніх спонукань, що діють з повною силою, підштовхують людину до діяльності, керують її вчинками і пов'язані із задоволенням певних потреб [4, с. 138]. Розвиваючи полеміку, підкреслимо, що на формування мотивів впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники, але саме на рівні людської свідомості можливе управління їх змістом та пріоритетністю. До того ж певна кількість економістів-дослідників, конкретизуючи класифікацію мотивів, розмежовують їх на внутрішні та зовнішні. Якщо для людини важливого значення набуває сама діяльність (наприклад, отримання задоволення працівниками від робочого місця), то йдеться про внутрішні мотиви. В іншому випадку, коли працівник підвищує інтерес до престижності, соціального статусу, страху невдачі, безпеки, то розглядаються саме зовнішні мотиви. При цьому останні можуть набувати позитивного та негативного характеру. Хоча на поверхні явища здається, що зовнішній мотив набуває форму стимулу. Але за відсутності явного зовнішнього подразника, обмежуючись лише станом певного «натяку», даний мотив залишається зовнішнім.

Як результат, формування мотивів властиво тільки людині внаслідок впливу на неї усвідомлених потреб, а в процесі функціонування взаємовідносин людини із зовнішнім середовищем (наприклад, підприємство, держава) зароджуються стимули.

У розрізі даної проблеми науковець О. С. Літвінов влучно наводить розглянуті економічні категорії ланцюговою послідовністю: економічні потреби – економічні інтереси – мотивація – стимулювання – винагорода. Також автор акцентує увагу на такому важливому моменті, як забезпечення всіма економічними категоріями «обслуговування» провідної категорії «економічні потреби» [5, с. 55].

Починаючи розгляд понять «стимул» і «стимулювання», слід відзначити, що значний обсяг наукових праць свідчить про різноманітність їх дефініцій. Так, «Большой экономический словарь» наводить таке визначення даної категорії: «Стимул (лат. *stimulus* – буквально остроконечная палка, которой погоняли животных, стрекало) – побуждение к действию, побудительная причина» [6, с. 1017]. Економічний словник-довідник «Гене́за ринкової економіки...» трактує тотожне до вищенаведеного визначення стимулу, доповнюючи далі: «Стимул економічний – спонукання людини, колективу до високопродуктивної праці, заохочення підприємств, фірм, інших виробничих підрозділів до виробництва матеріальних благ, державний протекціонізм в організації і здійсненні внутрішньої і міжнародної торгівлі, розвитку науки, впровадження у життя досягнень НТР та ін...» [7, с. 528]. Більше того, не погоджуємося з тим фактом, що тут ототожнюють категорії стимул та мотивацію.

Відмічений вище С. В. Мочерний надає таке формулювання: «Стимулювання економічне – економічне спонукання, використання матеріальних стимулів з тим, щоб виробники, споживачі, покупці поводитись належним чином, а отже особи, що застосовують стимулювання, мали з цього вигоду» [8, с. 368]. Той самий А. М. Колот зазначає: «...стимулювання – це процес використання конкретних стимулів на користь людини та організації. Стимулювати – це означає впливати, спонукати до цільової дії, давати поштовх іззовні. Стимулювання – один із засобів, за допомогою якого може здійснюватись мотивація трудової діяльності» [1, с. 14–15].

Отже, важливим завданням стимулювання на підприємстві є надихнути, запалити в працівників бажання продуктивніше працювати. Без потреби не має мотиву, однак без стимулу мотив також не виникає через відсутність умов реалізації самої потреби. Таким чином, управлінському апарату підприємства необхідно вміти виявляти потреби кожного працівника в поєднанні зі стимулами, які забезпечать умови для реалізації потреб людини. Але дійшовши даного висновку, відмітимо, що розглянуті визначення поняття стимулювання, окрім теоретичного змісту, не розкривають практичного втілення процесу стимулювання. Передовсім, це стосується витрат, які спрямовуються із зовнішнього середовища для задоволення потреб людини у разі активізації її мотивів. Знову ж таки повернемося до наукової праці О. С. Літвінова, де запропоновано трактування стимулювання в економіці як відношення стимулятора (того, хто стимулює) і стимульованого (того, хто стимулюється, на кого спрямовано стимулювання) з приводу виконання економічних інтересів обох з метою одержання обома додаткової економічної вигоди шляхом здійснення стимулятором дій, заходів, витрат коштів у відповідних формах, відповідними методами [5, с. 57]. Більше того, дослідник наголошує на двонаправленості процесу стимулювання, оскільки попередні визначення не розкривали цю властивість стимулювання.

Своєю чергою, виходить, що мотивація та стимулювання – це різні економічні категорії. Деталізуючи, сама мотивація ширше поняття стимулювання. Моти-

вація – це сукупність мотивів, які формують поведінку людини. Колектив авторів «Популярной экономической энциклопедии» стверджують: «Мотивация (франц. – *motif*, от лат. *moveo* – двигаю, побудительная причина, повод к тому или иному действию) – совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающие человека к действию, придающие этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей; использование мотивов поведения человека в практике управления его деятельностью» [9, с. 172].

Але за своєю сутністю мотивація працівника не пов'язана з досягненням мети підприємства. Одвічно існує суперечність між інтересами керівництва підприємства і персоналом. Таким чином, виникає необхідність стимулювання персоналу за допомогою формування мотивів, які необхідні підприємству.

У загальному вигляді стимулювання розділяють на матеріальне та нематеріальне. У свою чергу, російський науковець С. О. Шапіро розширює та доповнює види стимулювання. Матеріальне стимулювання поділяє на грошове та безгрошове. До матеріально-грошового стимулювання він відносить заробітну плату, відрахування від прибутку, доплати, надбавки, компенсаційні позики, пільгові кредити. Матеріально-безгрошове стимулювання включає соціальне (медичне обслуговування, путівки, страхування, харчування, оплата транспортних витрат) та функціональне (покращення організації та умов праці) стимулювання. Нематеріальним видом стимулювання автор вважає соціально-психологічне (суспільне визнання, підвищення престижу), творче (підвищення кваліфікації, стажування, відрядження) та вільний час (додаткова відпустка, гнучкий графік роботи) [10, с. 71].

Водночас ще один російський вчений В. М. Якімов удосконалює види стимулювання та, окрім матеріального (заробітна плата, бонуси, участь в акціонерному капіталі, участь у прибутках, плани додаткових витрат), наводить опосередковано-матеріальне стимулювання (оплата транспортних витрат або обслуговування власним транспортом, організація харчування, програми медичного обслуговування, програми навчання організації, консультативні служби та ін.) й організаційні та морально-психологічні (моральні) спонукальні сили (трудова, або організаційне, стимулювання, стимулювання вільним часом, демократія на виробництві, мотиви, що регулюють поведінку робітника на основі висловлення суспільного визнання, дисциплінарні стягнення). На думку автора, саме за допомогою опосередковано-матеріального стимулювання працівники набувають статусу «залученості» у трудовий процес, зацікавленості в підвищенні ефективної діяльності підприємства [11, с. 62–66].

Наразі керівники сучасних підприємств використовують як матеріальне стимулювання, так і нематеріальне. Але, як показує практика, саме матеріальне стимулювання, за допомогою заробітної плати, виступає основним діючим механізмом загальної системи мотивації на підприємстві.

Однак справа в тому, що сама по собі заробітна плата в її буквальному розумінні не входить у список по-

треб людини, а служить засобом забезпечення їх реалізації. Як результат, матеріальна винагорода без підкріплених зовнішніх дієво-рушійних стимулів не мотивує працівників до високоефективної праці. Це відноситься як до низького, так і високого рівня заробітної та надає підстави стверджувати, що стимулювання на підприємстві лише на поверхні здається простим процесом. Насправді ж підприємство потребує професійного підходу до вирішення проблеми створення ефективної системи мотивації. Адже низький ступінь вірогідності того, що людина стане викладатися інтенсивніше при необґрунтованому збільшенні обсягу робіт, несправедливому покаранні, заохоченні лише окремих працівників. У таких умовах вимальовується ситуація, при якій товаровиробники неефективно використовують витрати на оплату праці, спостерігається плінність кадрів, а виробничій діяльності підприємства притаманна низька продуктивність праці, погіршення якості продукції.

**У**раховуючи вищевикладене, вважаємо, що організація матеріального стимулювання розкривається за допомогою систем оплати праці. Але проблема в тому, що системи оплати праці, апробовані десятками років на українських підприємствах, починають морально застарівати, втрачати взаємозв'язок з мотивацією персоналу.

У першу чергу це відноситься до формування структури фонду оплати праці. За своїм складом витрати на оплату праці різноманітні. Залежно від зміни обсягу виробництва продукції розрізняють постійні та змінні витрати на оплату праці. Але за мотивацію персоналу до досягнення цілей підприємства відповідає та частина заробітної плати, яка прив'язана до результатів діяльності працівника. За економічним змістом такі витрати на оплату праці можна віднести до змінних витрат. Частина витрат на оплату праці, яка не прив'язана до результатів діяльності працівників відноситься до постійних витрат. Але серед науковців існує різнобічність поглядів стосовно даного питання. Наприклад, такі науковці, як О. В. Корнілова та О. В. Баянова до прямих витрат на оплату праці включають виплати по посадових окладах та тарифних ставках. А до змінних витрат на оплату праці включають виплати по відрядних розцінках, доплати та надбавки, що передбачені чинним законодавством, а також премії [12, с. 284–285; 13, с. 125]. Більше того, ще один дослідник – Н. О. Бочарова зазначає, що постійна частина заробітної плати – це базова зарплата. До змінної частини заробітної плати відносить участь у прибутках працівників [14, с. 62].

Для формування власної точки зору щодо розподілу витрат на оплату праці на постійні та змінні розглянемо теоретичну сутність форм оплати праці. Загальновідомо, що на українських підприємствах віддають перевагу відрядній на погодинній (почасовій) формам заробітної плати. Один із провідних дослідників у сфері оплати праці О. А. Грішнова в [15] тлумачить, що при почасовій формі заробітної плати мірою праці виступає відпрацьований час, а заробіток працівнику нараховується згідно з його тарифною ставкою чи посадовим окладом за фактично відпрацьований час. Що ж стосу-

ється відрядної форми заробітної плати, то мірою праці є вироблена працівником продукція (або виконаний обсяг робіт), а розмір заробітку прямо пропорційно залежить від її кількості та якості, виходячи із встановленої відрядної розцінки [15, с. 281]. Отже, саме відрядна форма заробітної плати встановлює пряму залежність між трудовим внеском працівників та їх оплатою. У результаті інтереси персоналу та підприємства набувають взаємоузгодженості: у працівників зростає мотивація до трудової діяльності, а на підприємстві спостерігається підвищення продуктивності праці.

Поряд з цим більшість витрат на додатковий фонд заробітної плати не залежить від результатів діяльності підприємства (як приклад, тринадцята заробітна плата, доплати за почесне звання, доплати до середнього заробітку та ін.). Тим паче, що в структурі витрат на оплату праці на українських підприємствах значну частину займають саме постійні витрати, що, на нашу думку, знижує як ефективність праці, так і в цілому діяльність підприємств.

Отже, у загальному розумінні постійні витрати на оплату праці проблематично назвати елементом системи стимулювання на підприємстві. При гарантованій щомісячній винагороді працівники реалізують свої необхідні потреби. До того ж постійні витрати на оплату праці надають працівникам впевненості у такого роду заробітку, що знижує їх мотивацію до підвищення ефективності праці. У такому разі підприємствам слід вдаватися до таких інструментів стимулювання як контроль, додаткові доплати та надбавки, премії, які знову ж таки не залежатимуть від результатів трудової діяльності. Унаслідок підприємці не ефективно використовують кошти на оплату праці, більша частина яких не пов'язана із виробництвом продукту на підприємстві.

**Т**аким чином, ми дійшли висновку, що до постійних витрат на оплату праці доцільно віднести виплати по прямій погодинній заробітній платі та доплати, надбавки і премії, які мають фіксований характер і не залежать від трудових результатів працівників. Крім цього, товаровиробникам слід приділити посилену увагу щодо скорочення невиробничих витрат на оплату праці, які переважають у фонді додаткової заробітної плати та інших заохочувальних і компенсаційних виплатах. Змінні ж витрати на оплату праці повинні включати виплати по прямій відрядній заробітній платі та доплати і надбавки, передбачені чинним законодавством та премії, які залежать від трудового внеску працівників. І саме в такому випадку заробітна плата перетворюється в елемент системи стимулювання на підприємстві.

Також цілеспрямовано розглянути функції, які виконують змінні витрати на оплату праці. Традиційно виокремлюють такі основні функції заробітної плати, як відтворювальна, стимулююча та регулююча. Хоча, як свідчать наукові праці, наразі серед вчених-економістів не склалося узгодженого погляду стосовно їх кількості. Наприклад, А. М. Колот, окрім наведених, виділяє додатково оптимізаційну та соціальну функції [1, с. 80]. Дослідник О. А. Грішнова розглядає шість функцій заробітної плати: відтворювальну, стимулюючу, регулюючу

(ресурсно-розміщувальну), соціальну, оптимізаційну та функцію формування платоспроможного попиту населення [15, с. 275–276].

Відтворювальна функція заробітної плати забезпечує працівникам підтримку життєдіяльності, реалізації власних потреб, відпочинку та відтворення їх робочої сили. Як постійним, так і змінним витратам на оплату праці притаманно виконання відтворювальної функції. Така ж властивість характерна для регулюючої функції, зміст якої передбачає оптимальний розподіл робочої сили під впливом ринкової кон'юнктури за регіонами, галузями народного господарства та підприємствами. У такому випадку можливий перелив робочої сили до підприємств із високим рівнем заробітної плати, що характерно обом частинам витрат на оплату праці.

Ефективність змінних витрат на оплату праці проявляється саме у стимулюючій функції. Стимулююча функція заробітної плати є ніби «двигуном» змінних витрат на оплату праці, яка полягає у встановленні залежності її розміру від кількості та якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства. Тому збільшення частки змінних витрат на оплату праці у загальному їх фонді оплати праці є важливою умовою підвищення мотивації до праці і, як наслідок, покращення її ефективності.

Таким чином, на теоретичному рівні доведено, що ефективність діяльності підприємства залежить від формування мотивації персоналу за допомогою виконання стимулюючої функції заробітної плати. Управлінському апарату підприємств слід приділити увагу підвищенню ефективності розподілу витрат на заробітну плату за рахунок збільшення питомої ваги змінних витрат на оплату праці, що приведе до зростання як продуктивності праці, так і інших показників ефективності діяльності.

## ВИСНОВКИ

У статті проаналізовано такі економічні категорії, як «мотив», «стимул», «мотивація» та «стимулювання». Зроблено висновок про те, що зародження мотивів відбувається при усвідомленні людиною її потреб, і лише на стадії взаємовідносин людини із зовнішнім середовищем зароджуються стимули.

Досліджено постійні та змінні витрати на оплату праці. Удосконалено структуру змінних витрат на оплату праці та теоретично доведено їх ефективність у реалізації стимулюючої функції. Крім того, визначено, що саме змінна частина фонду оплати праці перетворює заробітну плату в елемент стимулювання на підприємстві.

Перспективою подальшого дослідження є більш змістовний та деталізований аналіз фонду оплати праці за допомогою економіко-математичного апарату та вплив його на ефективність виробництва промислових підприємств. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Колот А. М. Мотивація персоналу: підручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т., Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.

3. Салун М. М. Механізм соціально-економічної мотивації працівника: монографія / М. М. Салун, О. В. Майстренко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 184.

4. Пономаренко В. С. Управління трудовим потенціалом / В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, М. М. Салун та ін. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 348 с.

5. Літвінов О. С. Фактори енергоємності продукції промислового підприємства: монографія / О. С. Літвінов. – Одеса, 2006. – 242 с.

6. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Зарилян. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

7. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття, персоналії / За наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемичука. – Київ: Магнолія Плюс, 2004. – 668 с.

8. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т., Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.

9. Некипелов А. Д. Популярная экономическая энциклопедия / Гл. ред. А. Д. Некипелов. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2001. – 367 с.

10. Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала / С. А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 224 с.

11. Якимов В. Н. Стимулирование и мотивация труда в организации / В. Н. Якимов // Государство и гражданское общество: политика, экономика, право. – 2014. – № 4. – С. 61–67.

12. Корнілова О. В. Співвідношення змінної та постійної частки заробітної плати / О. В. Корнілова // Торгівля і ринок України. – Вип. 33. – С. 283–288.

13. Баянова О. В. Управление затратами на оплату труда по данным управленческого анализа / О. В. Баянова // Известия УрГЭУ. – 2011. – № 2 (34). – С. 125–133.

14. Бочарова Н. О. Стратегія створення ефективних (альтернативних) систем оплати / Н. О. Бочарова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 1 (17), Т. 1. – С. 59–65.

15. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О. А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.

Науковий керівник – Літвінов О. С., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, заступник декана факультету економіки та управління виробництвом, Одеський національний економічний університет

## REFERENCES

*Bolshoy ekonomicheskiy slovar* [Great Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2002.

Baianova, O. V. "Upravlenie zhatratami na oplatu truda po dannym upravlencheskogo analiza" [Managing labor costs according to the Management Review]. *Izvestiia UrGEU*, no. 2 (34) (2011): 125-133.

Bocharova, N. O. "Stratehiia stvorennia efektyvnykh (alternatyvnykh) system oplaty" [The strategy of creating effective (alternative) payment systems]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)*, vol. 1, no. 1 (17) (2012): 59-65.

*Heneza rynkovoї ekonomiky (politekonomiia, mikroekonomika, makroekonomika, ekonomichniy analiz, ekonomika pidpriemstva, menedzhment, marketynh, finansy, banky, investytsii, birzhova diialnist): Terminy, poniattia, personalii* [Genesis market economy (political economy, microeconomics, macroeconomics, economic analysis, business economics, management, marketing, finance, banking, investment, exchange activities): terms, concepts, personalities]. Kyiv: Mahnoliia Plus, 2004.

Hrishnova, O. A. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyn* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Znannia, 2009.

Kolot, A. M. *Motyvatytsiia personalu* [Motivation of staff]. Kyiv: KNEU, 2002.

Kornilova, O. V. "Spivvidnoshennia zminnoi ta postiinoi chastky zarobitnoi platy" [Value of variable and constant share of wages]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, no. 33: 283-288.

Litvinov, O. S. *Factory enerhoiemnosti produktsii promyslovoho pidpriemstva* [Factors energy intensity of production of industrial enterprises]. Odesa, 2006.

Mochernyi, S. V. *Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk*. – Vol. 1 [Economic Encyclopedic Dictionary]. Lviv: Svit, 2005.

Mochernyi, S. V. *Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk*. – Vol. 2 [Economic Encyclopedic Dictionary]. Lviv: Svit, 2006.

Nekipelov, A. D. *Populiarnaia ekonomicheskaia entsiklopediia* [Popular Economic Encyclopedia]. Moscow: Bolshaia Rossiyskaia entsiklopediia, 2001.

Ponomarenko, V. S. *Upravlinnia trudovym potentsialom* [Office employment potential]. Kharkiv: KhNEU, 2006.

Salun, M. M., and Maistrenko, O. V. *Mekhanizm sotsialno-ekonomichnoi motyvatsii pratsivnyka* [The mechanism of socioeconomic motivation of the employee]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

Shapiro, S. A. *Motivatsiia i stimulirovanie personala* [Personnel motivation]. Moscow: GrossMedia, 2005.

Yakimov, V. N. "Stimulirovanie i motivatsiia truda v organizatsii" [Stimulation and motivation of work in the organization]. *Gosudarstvo i grazhdanskoe obshchestvo: politika, ekonomika, pravo*, no. 4 (2014): 61-67.

УДК 338.24

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ ФУНКЦІОНУВАННЯМ САНАТОРНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВНУТРІШНІХ РЕСУРСІВ

© 2015 НЕІЗВЕСТНА В. С.

УДК 338.24

### Неизвестна В. С. Механизм управления стойким функционированием санаторно-рекреационных предприятий на основе внутренних ресурсов

*Мета статті – дослідити внутрішні виробничі ресурси рекреаційних підприємств АР Крим, які формують адаптаційний механізм стійкого функціонування подібних підприємств. При дослідженні рекреаційного комплексу АР Крим було виявлено, що станом на 2013 р. рівень функціонування рекреаційних підприємств був доволі низький. Причинами стали неефективне використання фінансових ресурсів, високий рівень витрат на досліджувані підприємства, низький рівень організації виробничих процесів і неефективна система маркетингу. Дослідження внутрішніх виробничих ресурсів пропонується здійснювати на основі аналізу обраних показників, що відображають ефективність використання виробничих ресурсів: показників майнового стану; показників ділової активності; показників управління персоналом; ефективності використання фінансових ресурсів. Для більш точних значень результативності використання внутрішніх ресурсів рекреаційних підприємств запропоновано встановити вагу кожного з коефіцієнтів з подальшим урахуванням їх значення. Це дозволить більш об'єктивно оцінити результати діяльності підприємства, його виробничі можливості та запропонувати стратегічні напрями стійкого функціонування.*

**Ключові слова:** рекреаційний комплекс, механізм управління, стійке функціонування, внутрішні ресурси (переваги).

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

*Неизвестна Вита Сергеевна* – аспірантка, ПВНЗ «Європейський університет» (бульвар академіка Вернадського, 16-В, Київ, 03115, Україна)  
**E-mail:** ne.izvestnaya.v.i.ta@mail.ru

УДК 338.24

### Неизвестная В. С. Механизм управления устойчивым функционированием санаторно-рекреационных предприятий на основе внутренних ресурсов

*Цель статьи – исследовать внутренние ресурсы рекреационных предприятий АР Крым, которые формируют адаптационный механизм устойчивого функционирования подобных предприятий. При исследовании рекреационного комплекса АР Крым было выявлено, что по состоянию на 2013 г. уровень функционирования рекреационных предприятий был довольно низкий. Причинами стали неэффективное использование финансовых ресурсов, высокий уровень расходов на исследуемых предприятиях, низкий уровень организации производственного процесса и неэффективная система маркетинга. Исследование внутренних ресурсов предлагается осуществлять на основе анализа выбранных показателей, отражающих эффективность использования производственных ресурсов: показателей имущественного состояния; показателей деловой активности; показателей управления персоналом; эффективности использования финансовых ресурсов. Для более точных значений результативности использования внутренних ресурсов рекреационных предприятий предложено установить вес каждого из коэффициентов с последующим учетом их значения. Это позволит более объективно оценить результаты деятельности предприятия, его производственные возможности и предложить стратегические направления устойчивого функционирования.*

**Ключевые слова:** рекреационный комплекс, механизм управления, устойчивое функционирование, внутренние ресурсы (преимущества).  
**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

*Неизвестная Вита Сергеевна* – аспирантка, ЧВУЗ «Європейський університет» (бульвар академіка Вернадського, 16-В, Київ, 03115, Україна)  
**E-mail:** ne.izvestnaya.v.i.ta@mail.ru

UDC 338.24

### Neizvestnaya V. S. Mechanism for Management of Sanatorium-Recreational Enterprises' Sustainability on the Basis of Internal Resources

*The article is aimed to explore the internal resources of recreational enterprises of the Autonomous Republic of Crimea that form an adaptation mechanism for sustainable operation of such enterprises. A study of the recreational complex of the AR of Crimea has revealed that by 2013 the functioning level of the recreational enterprises was quite low. The reasons were inefficient use of financial resources, high costs of the surveyed enterprises, low level of the production process organization and inefficient marketing system. Studying internal resources is proposed to carry out on the basis of analysis of selected indicators to reflect efficiency of using production resources: the property status indicators; indicators of business activity; indicators of staff management; effectiveness of using the financial resources. For more precise performance values of using the internal resources of recreational enterprises has been suggested that the weight of each of the coefficients is determined with subsequent consideration of their values. This will allow to more objectively evaluate the enterprise's performance and its production capacities, to propose strategic directions for its sustainable operation.*

**Key words:** recreational complex, management mechanism, sustainability, internal resources (benefits).

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

*Neizvestnaya Vita S.* – Postgraduate Student, European University (bulv. Akademika Vernadskogo, 16-V, Kyiv, 03115, Ukraine)  
**E-mail:** ne.izvestnaya.v.i.ta@mail.ru

Kornilova, O. V. "Spivvidnoshennia zminnoi ta postiinoi chastky zarobitnoi platy" [Value of variable and constant share of wages]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, no. 33: 283-288.

Litvinov, O. S. *Faktory enerhoiemnosti produktsii promyslovoho pidpriemstva* [Factors energy intensity of production of industrial enterprises]. Odesa, 2006.

Mochernyi, S. V. *Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk*. – Vol. 1 [Economic Encyclopedic Dictionary]. Lviv: Svit, 2005.

Mochernyi, S. V. *Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk*. – Vol. 2 [Economic Encyclopedic Dictionary]. Lviv: Svit, 2006.

Nekipelov, A. D. *Populiarnaia ekonomicheskaia entsiklopediia* [Popular Economic Encyclopedia]. Moscow: Bolshaia Rossiyskaia entsiklopediia, 2001.

Ponomarenko, V. S. *Upravlinnia trudovym potentsialom* [Office employment potential]. Kharkiv: KhNEU, 2006.

Salun, M. M., and Maistrenko, O. V. *Mekhanizm sotsialno-ekonomichnoi motyvatsii pratsivnyka* [The mechanism of socioeconomic motivation of the employee]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

Shapiro, S. A. *Motivatsiia i stimulirovanie personala* [Personnel motivation]. Moscow: GrossMedia, 2005.

Yakimov, V. N. "Stimulirovanie i motivatsiia truda v organizatsii" [Stimulation and motivation of work in the organization]. *Gosudarstvo i grazhdanskoe obshchestvo: politika, ekonomika, pravo*, no. 4 (2014): 61-67.

УДК 338.24

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ ФУНКЦІОНУВАННЯМ САНАТОРНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВНУТРІШНІХ РЕСУРСІВ

© 2015 НЕІЗВЕСТНА В. С.

УДК 338.24

### Неизвестна В. С. Механизм управления стойким функционированием санаторно-рекреационных предприятий на основе внутренних ресурсов

*Мета статті – дослідити внутрішні виробничі ресурси рекреаційних підприємств АР Крим, які формують адаптаційний механізм стійкого функціонування подібних підприємств. При дослідженні рекреаційного комплексу АР Крим було виявлено, що станом на 2013 р. рівень функціонування рекреаційних підприємств був доволі низький. Причинами стали неефективне використання фінансових ресурсів, високий рівень витрат на досліджуваних підприємствах, низький рівень організації виробничих процесів і неефективна система маркетингу. Дослідження внутрішніх виробничих ресурсів пропонується здійснювати на основі аналізу обраних показників, що відображають ефективність використання виробничих ресурсів: показників майнового стану; показників ділової активності; показників управління персоналом; ефективності використання фінансових ресурсів. Для більш точних значень результативності використання внутрішніх ресурсів рекреаційних підприємств запропоновано встановити вагу кожного з коефіцієнтів з подальшим урахуванням їх значення. Це дозволить більш об'єктивно оцінити результати діяльності підприємства, його виробничі можливості та запропонувати стратегічні напрями стійкого функціонування.*

**Ключові слова:** рекреаційний комплекс, механізм управління, стійке функціонування, внутрішні ресурси (переваги).

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

**Неизвестна Вита Сергеевна** – аспірантка, ПВНЗ «Європейський університет» (бульвар академіка Вернадського, 16-В, Київ, 03115, Україна)  
**E-mail:** ne.izvestnaya.v.i.ta@mail.ru

УДК 338.24

### Неизвестная В. С. Механизм управления устойчивым функционированием санаторно-рекреационных предприятий на основе внутренних ресурсов

*Цель статьи – исследовать внутренние ресурсы рекреационных предприятий АР Крым, которые формируют адаптационный механизм устойчивого функционирования подобных предприятий. При исследовании рекреационного комплекса АР Крым было выявлено, что по состоянию на 2013 г. уровень функционирования рекреационных предприятий был довольно низкий. Причинами стали неэффективное использование финансовых ресурсов, высокий уровень расходов на исследуемых предприятиях, низкий уровень организации производственного процесса и неэффективная система маркетинга. Исследование внутренних ресурсов предлагается осуществлять на основе анализа выбранных показателей, отражающих эффективность использования производственных ресурсов: показателей имущественного состояния; показателей деловой активности; показателей управления персоналом; эффективности использования финансовых ресурсов. Для более точных значений результативности использования внутренних ресурсов рекреационных предприятий предложено установить вес каждого из коэффициентов с последующим учетом их значения. Это позволит более объективно оценить результаты деятельности предприятия, его производственные возможности и предложить стратегические направления устойчивого функционирования.*

**Ключевые слова:** рекреационный комплекс, механизм управления, устойчивое функционирование, внутренние ресурсы (преимущества).  
**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

**Неизвестная Вита Сергеевна** – аспирантка, ЧВУЗ «Європейський університет» (бульвар академіка Вернадського, 16-В, Київ, 03115, Україна)  
**E-mail:** ne.izvestnaya.v.i.ta@mail.ru

UDC 338.24

### Neizvestnaya V. S. Mechanism for Management of Sanatorium-Recreational Enterprises' Sustainability on the Basis of Internal Resources

*The article is aimed to explore the internal resources of recreational enterprises of the Autonomous Republic of Crimea that form an adaptation mechanism for sustainable operation of such enterprises. A study of the recreational complex of the AR of Crimea has revealed that by 2013 the functioning level of the recreational enterprises was quite low. The reasons were inefficient use of financial resources, high costs of the surveyed enterprises, low level of the production process organization and inefficient marketing system. Studying internal resources is proposed to carry out on the basis of analysis of selected indicators to reflect efficiency of using production resources: the property status indicators; indicators of business activity; indicators of staff management; effectiveness of using the financial resources. For more precise performance values of using the internal resources of recreational enterprises has been suggested that the weight of each of the coefficients is determined with subsequent consideration of their values. This will allow to more objectively evaluate the enterprise's performance and its production capacities, to propose strategic directions for its sustainable operation.*

**Key words:** recreational complex, management mechanism, sustainability, internal resources (benefits).

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

**Neizvestnaya Vita S.** – Postgraduate Student, European University (bulv. Akademika Vernadskogo, 16-V, Kyiv, 03115, Ukraine)  
**E-mail:** ne.izvestnaya.v.i.ta@mail.ru

С<sup>т</sup>ійкість підприємства багато в чому визначається стабільністю навколишнього та внутрішнього економічного середовища. На сьогодні підприємства рекреаційного комплексу, що прагнуть змінити свої позиції на ринку послуг, мають знаходити нові механізми, інструменти, які будуть орієнтуватись на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів та адаптуватись до них шляхом визначення основних критеріїв, показників, що впливають на формування стійкості функціонування. Таким чином, головною метою формування механізму управління стійким функціонуванням підприємства, на наш погляд, є забезпечення стійких показників використання внутрішніх ресурсів.

Першим етапом дослідження є теоретичні підходи до механізму управління стійкістю функціонування підприємств. Було виявлено, що цей механізм будується на основі усіх складових функціонування підприємства, які взаємопов'язані між собою [2, с. 106–111]. У результаті дослідження методичних підходів до оцінки стійкості функціонування підприємства [4, с. 14–17, 6, с. 43–47] засвідчило, що, незважаючи на стратегічну важливість підвищення рівня стійкості усіх складових підприємства, направлених на стабілізацію внутрішніх ресурсів при зміні зовнішнього середовища, існує незначна кількість методичних підходів до моделювання оцінювання їхнього рівня сталого функціонування. При зміні зовнішніх умов функціонування підприємства в ринкових умовах виникає необхідність у побудові єдиного методичного підходу до оцінювання стійкості підприємств, який урахує всі складові їх діяльності, тому дане питання є відкритим для дослідження.

Автором Ревенко Д. С. пропонується здійснити аналіз системи управління стійкістю підприємства, яка має виконувати такі функції: планування діяльності підприємства в межах прогнозу забезпеченості матеріально-технічними, трудовими, фінансовими, інформаційними й іншими ресурсами підприємства [7, с. 71–74],

У сучасних умовах господарювання підприємств особливо актуальним є дослідження внутрішніх ресурсів, які є базовим показником стійкого функціонування рекреаційних підприємств (рис. 1). При дослідженні рекреаційного комплексу АР Крим у 2009–2013 рр. було виявлено, що рівень функціонування рекреаційних підприємств доволі низький з причини неефективного використання фінансових ресурсів, високого рівня витрат досліджуваних підприємств, низького рівня організації виробничих процесів і неефективної системи маркетингу.

Відповідно до цього формування стійкості підприємств рекреаційного комплексу відбувається на основі аналізу показників, які характеризують господарський та фінансовий стан, а також на маркетингово-інформаційних можливостях. Дана методика оцінки стійкості функціонування підприємств рекреаційного комплексу допоможе виявити внутрішні фінансові резерви підприємства, ефективність їх використання, чинники, що впливають на організацію виробничої діяльності.

Тому формування стійкості внутрішніх ресурсів підприємств рекреаційного комплексу відбувається на основі аналізу трьох складових: виробничих, фінансових, маркетингово-інформаційних.

Досягнення подальшого рівня є неможливим без формування міцної стійкої позиції попереднього рівня стійкості рекреаційних підприємств, адже стійкі складові (ресурси) певного рівня є основою для нарощування відповідних ресурсів іншого рівня, і при втраті стійкості визначальних чинників попереднього рівня руйнуються фундаментальні основи до формування цільового рівня стійкості підприємств рекреаційної сфери послуг, тому для оцінки ефективності процесів доцільно буде застосування комплексний метод [1, с. 132].

У сучасних умовах основна ціль рекреаційних підприємств зосереджена на збереженні та подальшому розвитку їхнього стійкого функціонування. Це потребує від рекреаційних підприємств ефективного використання наявних ресурсів (трудових, матеріальних, маркетингових, фінансових), що становлять сукупні можливості підприємства. Вони і є фактором стійкого функціонування рекреаційних підприємств у довгостроковому періоді та забезпечують стійкий статус досліджуваних компаній.

На першому етапі дослідження ефективності використання ресурсів підприємства розглянемо думки різних вчених щодо виробничих ресурсів як фактора стійкості виробничих процесів та запропонуємо власну методику визначення ефективного використання даних ресурсів задля формування стійких позицій функціонування підприємства.

А. Ільїн, В. Волков до виробничих ресурсів підприємства відносять трудові, виробничі фонди, інвестиції та інформаційні ресурси [3, с. 236].

А. Калініна виділяє такі види виробничих ресурсів: основні фонди та виробничі потужності, оборотні кошти та оборотні засоби, трудові ресурси, сировинні та паливно-енергетичні ресурси, інвестиції [5, с. 72].

На думку Г. Шадріної, на сучасному етапі розвитку економіки підвищення економічної ефективності та якості продукції вимагає всебічного аналізу використання елементів виробничого процесу: праці, засобів праці та предметів праці. Якісні показники використання виробничих ресурсів є показниками економічної ефективності підвищення техніко-організаційного рівня [9, с. 39].

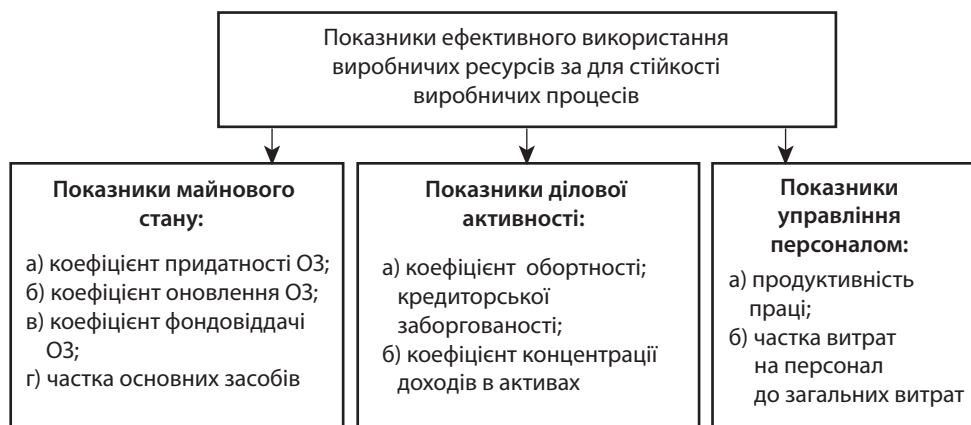
В. Тітов виділяє такі види виробничих ресурсів підприємства: основні виробничі фонди, оборотні кошти, матеріально-технічні ресурси та трудові ресурси [8, с. 74].

При дослідженні підприємств рекреаційного комплексу нами запропоновано оцінити ефективність використання ресурсів задля стійкого формування виробничого процесу та виділено головні показники, які характеризують стан та ефективність виробничих ресурсів, якими є показники майнового стану, ділової активності, а також показники ефективного управління людським капіталом (рис. 2).

Для зручності порівняння показників матеріального стану досліджуваних рекреаційних підприємств обчислені значення коефіцієнтів були систематизовані у вигляді табл. 1. Так, серед порівняно стабільного рівня придатності основних фондів, які характеризуються стійким зростанням на підприємствах ЄЦДКС МОУ, ДККС «Бригантина», спостерігається доволі високий



**Рис. 1. Схема оцінки використання внутрішніх ресурсів за для стійкого функціонування підприємств рекреаційного комплексу**



**Рис. 2. Оцінки стійкості внутрішніх виробничих ресурсів рекреаційних підприємств**

Джерело: розроблено автором.

рівень придатності на ДС ім. Крупської, але без стійкої тенденції зростання – з 0,723 у 2009 р. до 0,692 у 2013 р. Лише СДКС «Орлятко» має найменше значення коефіцієнта.

Аналогічна ситуація спостерігається й для оновлення основних засобів СДКС «Орлятко». Найменше значення 0,014, що помітно відрізняється від значень решти підприємств. Значення частки основних засобів в активах коливається в певному стабільному інтервалі, і лише СДКС «Орлятко» має найнижчий показник 0,751.

Стратегічним показником ефективності використання майнового стану є фактор зміни фондівіддачі. Зокрема, рівень фондівіддачі значною мірою зумовлюється значеннями частки основних засобів в активах підприємства, коефіцієнтами придатності та оновлення, що спостерігається в досліджених розрахунках.

Так, лідером ефективного використання майнового стану, про що свідчить показник фондівіддачі, є такі

підприємства: ДС ім. Крупської, ДККС «Бригантина» та ЄЦДКС МОУ, про що свідчать і розраховані показники оновлення та придатності. Найменше значення фондівіддачі спостерігається на СДКС «Орлятко», де значення даного коефіцієнта свідчить про простої обладнання. Причинами цього можуть бути коливання сезонного фактора на рекреаційні послуги, збільшення якого спостерігається в осінньо-зимовий період. Для стабілізації даного фактора необхідна нова концепція по залученню нових і збереженню постійних клієнтів за рахунок пільгових програм, маркетингових інструментів в осінньо-зимовий період.

Наступним кроком для оцінки стійкого функціонування рекреаційних підприємств є дослідження зміни ділової активності, пов'язані з ефективністю використання джерел фінансування, індикаторами яких є коефіцієнт концентрації доходів в активах підприємства та коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості,



## Аналіз показників майнового стану підприємства в аспекті стійкості виробничих процесів

Підприємство	Коефіцієнт придатності				
	2009	2010	2011	2012	2013
ДС ім. Крупської	0.723	0.712	0.662	0.694	0.692
ЄЦДКС МОУ	0.571	0.554	0.521	0.486	0.612
ДККС «Бригантіна»	0.423	0.441	0.433	0.427	0.582
СДКС «Орлятко»	0.541	0.568	0.531	0.513	0.487
	Коефіцієнт оновлення				
ДС ім. Крупської	0.637	0.044	0.081	0.137	0.177
ЄЦДКС МОУ	0.0172	0.064	0.117	0.261	0.324
ДККС «Бригантіна»	0.037	0.346	0.172	0.013	0.918
СДКС «Орлятко»	0.196	0.184	0.137	0.023	0.014
	Фондовіддача				
ДС ім. Крупської	1.824	0.624	0.636	0.732	0.762
ЄЦДКС МОУ	1.407	1.423	1,514	1.598	1,671
ДККС «Бригантіна»	1.353	1.423	1.373	1.183	1.401
СДКС «Орлятко»	0.6881	0.5241	0.5102	0.4034	0.454
	Частка основних засобів в активах				
ДС ім. Крупської	0.881	0.901	0.925	0.893	0.925
ЄЦДКС МОУ	0.824	0.8171	0.761	0.754	0.86
ДККС «Бригантіна»	0.761	0.905	0.891	0.893	0.919
СДКС «Орлятко»	0.792	0.797	0.803	0.821	0.751

що відображають рівень ефективності основного джерела утворення матеріальної бази рекреаційного процесу та оборотності кредиторської заборгованості, а відтак – стан розрахунків контрагентів.

Кількісні значення цих показників з 2009 по 2013 рр. для аналізованих рекреаційних підприємств узагальнено в табл. 2. Аналіз показника оборотності кредиторської заборгованості свідчить про низьку фінансову залежність від кредиторів. Таким чином, активи підприємства формуються за рахунок власних надходжень. Отже, можна говорити про те, що дані підприємства за більш короткий час зможуть оплатити рахунки кредиторів та залучити кошти до стабілізації ресурсів активної частини підприємства.

Динаміка зростання оборотності кредиторської заборгованості спостерігається на ДС ім. Крупської, яка становила у 2009 р. – 0, а у 2013 р. – 0,590. Найбільше значення оборотності кредиторської заборгованості на підприємстві ЄЦДКС МОУ.

**В**ажливою умовою ефективності виробничої складової рекреаційних підприємств є кваліфіковані працівники. Саме вони формують належний рівень обслуговування, завдяки чому збільшується прибутковість рекреаційних підприємств. Ефективність управління персоналом пропонуємо здійснити на основі обраних показників, що дозволить рекреаційним підприємствам сфери послуг раціонально використовувати їх (табл. 3).

За результатами розрахунків високу продуктивність праці та стійку тенденцію до зростання мають такі

підприємства: ЄЦДКС МОУ та ДККС «Бригантіна», що обумовлено перш за все постійним підвищенням кваліфікації персоналу та реалізацією управлінських рішень з менеджменту персоналу. При цьому на ЄЦДКС МОУ витрати на персонал займають 0,45% від загальних витрат на підприємстві. Можна сказати, що підприємства ефективно використовують оплату праці як інструмент мотивації до збільшення продуктивності праці. Тенденція зростання продуктивності праці спостерігається на ДККС «Бригантіна», при частці витратів 0,39, що говорить про ефективне використання трудових ресурсів. На підприємстві СДКС «Орлятко» спостерігається підвищення рівня витрат на персонал при незначному збільшенні продуктивності праці за аналізований період, що є результатом застарілих методів управління персоналом та відсутності заходів щодо підвищення кваліфікації трудового колективу досліджуваного підприємства.

## ВИСНОВКИ

Економічний розвиток будь-якого підприємства та зростання ефективності виробництва в цілому потребує ефективного використання виробничих ресурсів. На нашу думку, найбільш об'єктивним і придатним до застосування механізмом управління стійкістю рекреаційних підприємств є створення комплексного методичного підходу, який буде побудований на базі розрахунку системи показників стійкості, що характеризують внутрішні та зовнішні ресурси підприємства з урахуванням ваги впливу та матриці сталого функціонування підприємств сфери послуг. ■

Аналіз показників ділової активності в аспекті стійкості виробничих процесів

Підприємство	Коефіцієнт обортності кредиторської заборгованості				
	2009	2010	2011	2012	2013
ДС ім. Крупської	0	0	0,260	0,462	0,590
ЄЦДКС МОУ	0,761	1,687	0,793	0,875	1,226
ДККС «Бригантина»	0,325	0,315	0	0,220	0,327
СДКС «Орлятко»	0,151	0,365	0,104	0,233	0,231
	Коефіцієнт концентрації доходів в активах				
ДС ім. Крупської	100	100	0,91	0,95	0,98
ЄЦДКС МОУ	0,98	0,97	0,96	0,97	0,98
ДККС «Бригантина»	0,97	0,99	100	0,98	0,97
СДКС «Орлятко»	0,94	0,95	0,94	0,97	0,96

Таблиці 3

Аналіз показників управління людським капіталом в системі стійкості виробничих процесів

Підприємство	Продуктивність праці, тис. грн				
	2009	2010	2011	2012	2013
ДС ім. Крупської	2,385	2,867	3,012	2,965	2,530
ЄЦДКС МОУ	5,587	6,365	6,698	5,365	5,458
ДККС «Бригантина»	4,569	5,745	5,984	5,587	4,210
СДКС «Орлятко»	2,189	1,365	2,283	1,635	1,768
	Частка витрат на персонал до загальних витрат				
ДС ім. Крупської	0,18	0,22	0,19	0,32	0,36
ЄЦДКС МОУ	0,45	0,34	0,49	0,39	0,45
ДККС «Бригантина»	0,18	0,32	0,35	0,32	0,39
СДКС «Орлятко»	0,28	0,32	0,31	0,27	0,34

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Алексєнко Л. М.** Управління структурою капіталу підприємств / Л. М. Алексєнко, Д. М. Любінецький // Економіка суб'єктів господарювання. Наука й економіка. – 2011. – № 2 (22 – С. 132 – 136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/nie/2011\\_2/132-136.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_2/132-136.pdf)

2. **Ареф'єва О. В.** Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6 (60). – С. 106 – 111.

3. **Волков В. П.** Економіка підприємства: учебное пособие / В. П. Волков, Л. И. Ильин. – М.: Новое знание, 2003. – 236 с.

4. **Гамалій В. Ф.** Дослідження стійкості функціонування економічних систем / В. Ф. Гамалій, І. В. Ніколаєв // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 1. – С. 14 – 17.

5. **Калинина А. Э.** Экономика фирмы: Производственные ресурсы и результативность хозяйственной деятельности: учеб. пособие. / А. Э. Калинина. – Волгоград: Изд-во Волгоградского государственного университета, 2004. – 172 с.

6. **Касьянова Н. В.** Оцінка стійкості макроекономічної системи / Н. В. Касьянова // *Economic Cybernetics. International scientific journal.* – Донецьк: ДонНУ, 2013. – № 1 – 3 (79 – 81). – С. 43 – 47.

7. **Ревенко Д. С.** Методы и модели прогнозирования динамических процессов с неопределенными данными / Д. С. Ревенко, В. М. Вартачан // Бизнес Информ. – 2009. – № 6. – С. 71 – 74.

8. **Титов В. И.** Экономика предприятия: учебник / В. И. Титов. – М.: Эксмо, 2008. – 416 с.

9. **Шадрина Г. В.** Экономический анализ / Московская финансово-промышленная академия. – М., 2005. – 161 с.

**Науковий керівник: Ареф'єва О. В.,** доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та підприємництва, Національний авіаційний університет (м. Київ)

## REFERENCES

Aleksieienko, L. M., and Liubinetzkyi, D. M. "Upravlinnia strukturoiu kapitalu pidpriemstva" [Managing capital structure of the company]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/nie/2011\\_2/132-136.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_2/132-136.pdf)

Arefieva, O. V., and Horodynska, D. M. "Otsinka rinvia ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstv sfery posluh" [Evaluation of the economic viability of services]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (60) (2006): 106-111.

Hamalii, V. F., and Nikolaiev, I. V. "Doslidzhennia stiiikosti funktsionuvannia ekonomichnykh system" [Research sustainability of economic systems]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2008): 14-17.

Kalinina, A. E. *Ekonomika firmy: Proizvodstvennye resursy i rezultativnost khoziaystvennoy deiatelnosti* [Business firms: production resources and the impact of economic activities]. Volgograd: Izd-vo Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta, 2004.

Kasianova, N. V. "Otsinka stiiikosti makroekonomichnoi systemy" [Evaluation of the macroeconomic stability of the system]. *Economic Cybernetics*, no. 1-3 (79-81) (2013): 43-47.

Revenko, D. S., and Vartanian, V. M. "Metody i modeli prognozirovaniia dinamicheskikh protsessov s neopredelennymi danymi" [Methods and models of forecasting of dynamic processes with uncertain data]. *Biznes Inform*, no. 6 (2009): 71-74.

Shadrina, G. V. *Ekonomicheskii analiz* [Economic analysis]. Moscow, 2005.

Titov, V. I. *Ekonomika predpriiatiia* [Enterprise economy]. Moscow: Eksmo, 2008.

Volkov, V. P., and Ilin, L. I. *Ekonomiki predpriiatiia* [Business economics]. Moscow: Novoe znanie, 2003.

УДК 339.1; 330.4; 658.6

## КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕЛЕКТРОННОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО РИНКУ

© 2015 ПУРСЬКИЙ О. І., ГРИНЮК Б. В., ЖАРІЙ І. О.

УДК 339.1; 330.4; 658.6

### Пурський О. І., Гринюк Б. В., Жарій І. О. Концептуальна модель електронного торговельного ринку

У роботі виконано розробку концептуальної моделі функціонування електронного торговельного ринку. У розроблену концептуальну модель електронного торговельного ринку додано важливий аспект його функціонування і розвитку – процеси формування електронного торговельного середовища. Визначено три основні фактори, при наявності та безпосередній взаємодії яких формується електронне торговельне середовище: сучасні інформаційно-комунікаційні засоби ведення електронної торгівлі; широке коло споживачів із повноцінним доступом до інформаційно-комунікаційних засобів; продавці, які використовують інформаційно-комунікаційні засоби для продажу товарів і послуг. Розглянуто взаємодію учасників електронного торговельного ринку, що здійснюється під час реалізації процедур купівлі-продажу товарів і послуг. Визначено технологічні аспекти функціонування електронного торговельного ринку, які забезпечують його ефективність.

**Ключові слова:** електронний торговельний ринок, концептуальна модель, електронне торговельне середовище.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 18.

**Пурський Олег Іванович** – доктор фізико-математичних наук, професор, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**E-mail:** Pursky\_O@ukr.net

**Гринюк Богдан Васильович** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**Жарій Ігор Олегович** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

УДК 339.1; 330.4; 658.6

### Пурський О. І., Гринюк Б. В., Жарій І. О. Концептуальная модель электронного торгового рынка

В работе выполнена разработка концептуальной модели функционирования электронного торгового рынка. В разработанную концептуальную модель электронного торгового рынка добавлен важный аспект его функционирования и развития – процессы формирования электронной торговой среды. Определены три основных фактора, при наличии и непосредственном взаимодействии которых формируется электронная торговая среда: современная информационно-коммуникационные средства ведения электронной торговли; широкий круг потребителей с полноценным доступом к информационно-коммуникационным средствам; продавцы, использующие информационно-коммуникационные средства для продажи товаров и услуг. Рассмотрено взаимодействие участников электронного торгового рынка, которое осуществляется во время реализации процедур покупки-продажи товаров и услуг. Определены технологические аспекты функционирования электронного торгового рынка, обеспечивающие его эффективность.

**Ключевые слова:** электронный торговый рынок, концептуальная модель, электронная торговая среда.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 18.

**Пурський Олег Іванович** – доктор физико-математических наук, профессор, кафедра экономической кибернетики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**E-mail:** Pursky\_O@ukr.net

**Гринюк Богдан Васильевич** – аспирант, кафедра экономической кибернетики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**Жарий Игорь Олегович** – аспирант, кафедра экономической кибернетики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

UDC 339.1; 330.4; 658.6

### Pursky O. I., Grynjuk B. V., Zhariy I. O. A Conceptual Model of Electronic Trading Market

In the publication a development of conceptual model of functioning of electronic trading market is presented. The developed conceptual model of electronic trading market has been supplemented with an important aspect of its functioning and development – the processes of formation of an electronic trading environment. Three main factors has been determined, in the presence and direct interaction of which an electronic trading environment is formed: contemporary information-communication tools of electronic commerce; a wide range of users with full access to information-communication tools; sellers that use information-communication tools for the sale of goods and services. Interaction of participants in the electronic trading market, occurring during the implementation of procedures for buying and selling goods and services, has been considered. The technological aspects of functioning of electronic trading market, which ensure its effectiveness, have been determined.

**Key words:** electronic trading market, conceptual model, electronic trading environment.

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

**Pursky Oleg I.** – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**E-mail:** Pursky\_O@ukr.net

**Grynjuk Bogdan V.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**Zhariy Igor O.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Revenko, D. S., and Vartanian, V. M. "Metody i modeli prognozirovaniia dinamicheskikh protsessov s neopredelennymi danymi" [Methods and models of forecasting of dynamic processes with uncertain data]. *Biznes Inform*, no. 6 (2009): 71-74.

Shadrina, G. V. *Ekonomicheskii analiz* [Economic analysis]. Moscow, 2005.

Titov, V. I. *Ekonomika predpriiatiia* [Enterprise economy]. Moscow: Eksmo, 2008.

Volkov, V. P., and Ilin, L. I. *Ekonomiki predpriiatiia* [Business economics]. Moscow: Novoe znanie, 2003.

УДК 339.1; 330.4; 658.6

## КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕЛЕКТРОННОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО РИНКУ

© 2015 ПУРСЬКИЙ О. І., ГРИНЮК Б. В., ЖАРІЙ І. О.

УДК 339.1; 330.4; 658.6

### Пурський О. І., Гринюк Б. В., Жарій І. О. Концептуальна модель електронного торговельного ринку

У роботі виконано розробку концептуальної моделі функціонування електронного торговельного ринку. У розроблену концептуальну модель електронного торговельного ринку додано важливий аспект його функціонування і розвитку – процеси формування електронного торговельного середовища. Визначено три основні фактори, при наявності та безпосередній взаємодії яких формується електронне торговельне середовище: сучасні інформаційно-комунікаційні засоби ведення електронної торгівлі; широке коло споживачів із повноцінним доступом до інформаційно-комунікаційних засобів; продавці, які використовують інформаційно-комунікаційні засоби для продажу товарів і послуг. Розглянуто взаємодію учасників електронного торговельного ринку, що здійснюється під час реалізації процедур купівлі-продажу товарів і послуг. Визначено технологічні аспекти функціонування електронного торговельного ринку, які забезпечують його ефективність.

**Ключові слова:** електронний торговельний ринок, концептуальна модель, електронне торговельне середовище.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 18.

**Пурський Олег Іванович** – доктор фізико-математичних наук, професор, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**E-mail:** Pursky\_O@ukr.net

**Гринюк Богдан Васильович** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**Жарій Ігор Олегович** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

УДК 339.1; 330.4; 658.6

### Пурський О. І., Гринюк Б. В., Жарій І. О. Концептуальная модель электронного торгового рынка

В работе выполнена разработка концептуальной модели функционирования электронного торгового рынка. В разработанную концептуальную модель электронного торгового рынка добавлен важный аспект его функционирования и развития – процессы формирования электронной торговой среды. Определены три основных фактора, при наличии и непосредственном взаимодействии которых формируется электронная торговая среда: современная информационно-коммуникационные средства ведения электронной торговли; широкий круг потребителей с полноценным доступом к информационно-коммуникационным средствам; продавцы, использующие информационно-коммуникационные средства для продажи товаров и услуг. Рассмотрено взаимодействие участников электронного торгового рынка, которое осуществляется во время реализации процедур покупки-продажи товаров и услуг. Определены технологические аспекты функционирования электронного торгового рынка, обеспечивающие его эффективность.

**Ключевые слова:** электронный торговый рынок, концептуальная модель, электронная торговая среда.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 18.

**Пурський Олег Іванович** – доктор физико-математических наук, профессор, кафедра экономической кибернетики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**E-mail:** Pursky\_O@ukr.net

**Гринюк Богдан Васильевич** – аспирант, кафедра экономической кибернетики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**Жарий Игорь Олегович** – аспирант, кафедра экономической кибернетики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

UDC 339.1; 330.4; 658.6

### Pursky O. I., Grynjuk B. V., Zhariy I. O. A Conceptual Model of Electronic Trading Market

In the publication a development of conceptual model of functioning of electronic trading market is presented. The developed conceptual model of electronic trading market has been supplemented with an important aspect of its functioning and development – the processes of formation of an electronic trading environment. Three main factors has been determined, in the presence and direct interaction of which an electronic trading environment is formed: contemporary information-communication tools of electronic commerce; a wide range of users with full access to information-communication tools; sellers that use information-communication tools for the sale of goods and services. Interaction of participants in the electronic trading market, occurring during the implementation of procedures for buying and selling goods and services, has been considered. The technological aspects of functioning of electronic trading market, which ensure its effectiveness, have been determined.

**Key words:** electronic trading market, conceptual model, electronic trading environment.

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

**Pursky Oleg I.** – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**E-mail:** Pursky\_O@ukr.net

**Grynjuk Bogdan V.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**Zhariy Igor O.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**Ф**ункціонування електронних торговельних ринків викликало істотні зміни в сучасній економіці. Змінилися базові стосунки і моделі ведення бізнесу: від панування виробника, а потім посередника – до очолюючої ролі споживача; від масового виробництва – до виготовлення продукції на замовлення; від цінності матеріальних ресурсів – до цінності інформації [1]. Водночас, електронні торговельні ринки не змінили основні концепції ринкових відносин, але визначили нові механізми їхньої реалізації.

Розробка концептуальної моделі електронного торговельного ринку створює передумови для розуміння механізмів функціонування електронної торгівлі в контексті її використання різними організаціями та установами й забезпечує методологічну основу дослідження електронних торговельних ринків. Головною метою створення концептуальної моделі є опис властивостей предметної області, сукупність яких дозволяє спростити розуміння притаманних їй закономірностей, істотних для визначених цілей застосування [2]. Згідно із загальноприйнятими визначеннями, концептуальна модель – це абстрактна модель предметної області, що визначає структуру досліджуваної системи, властивості її елементів і причинно-наслідкові зв'язки, властиві системі та істотні для досягнення мети моделювання [3, 4]. Іншими словами, це модель при розробці якої використовуються поняття і уявлення предметних областей, пов'язаних з моделлю. Концептуальна модель функціонування електронного торговельного ринку дозволяє встановити взаємозв'язки між процесами в електронній торгівлі та технологічні аспекти реалізації цих процесів.

Метою даної статті є розробка концептуальної моделі функціонування електронного торговельного ринку з урахуванням механізмів формування електронного торговельного середовища.

Електронний торговельний ринок представляє собою сформоване електронне торговельне середовище та сукупність його учасників, продукції, послуг і процесів їх взаємодії, що характеризується певними закономірностями в умовах розвинутої мережі інформаційно-комунікаційних засобів (ІКЗ).

Важливою обставиною, що забезпечує функціонування електронного торговельного ринку, є наявність повноцінного електронного торговельного середовища. Тому в представлену концептуальну модель електронного торговельного ринку (рис. 1) додано важливий аспект його функціонування і розвитку – формування електронного торговельного середовища. Як показано на рис. 1, електронне торговельне середовище формується при наявності та безпосередній взаємодії таких факторів: сучасні інформаційно-комунікаційні засоби ведення електронної торгівлі, широке коло споживачів із повноцінним доступом до інформаційно-комунікаційних засобів (з доступом до комп'ютерної мережі Інтернет), продавці, які використовують інформаційно-комунікаційні засоби для продажу товарів і послуг. Інформаційно-комунікаційні засоби ведення електронної торгівлі представляють собою сучасні інформаційні технології та системи, які забезпечують ефективну реалізацію про-

цедур зчитування, обробки, зберігання і передачі інформаційних ресурсів на основі комп'ютерних мереж.

Ефективність функціонування електронного торговельного ринку залежить від кількості потенційних споживачів продукції і послуг, представлених на ринку. Електронне торговельне середовище не може бути сформоване без широкого кола споживачів. Їх наявність визначається рівнем розвитку і ступенем впровадження інформаційно-комунікаційних засобів у всі сфери суспільно-економічної діяльності. Без забезпечення доступу користувачів до мережі Інтернет взагалі складно говорити про наявність електронного торговельного середовища.

Наявність продавців, що використовують ресурси комп'ютерних мереж для продажів товарів і послуг, є ініціативним фактором формування електронного торговельного середовища, оскільки, перш за все, продавці зацікавлені в отриманні прибутків шляхом використання нових, електронних механізмів ведення торгівлі. Водночас, для наявності електронного торговельного середовища продавці повинні повідомити про себе потенційних покупців у віртуальному просторі, при цьому вони несуть відповідні витрати на рекламу [5–7] і на входження в ринок [8–11]. Витрати на входження на електронний торговельний ринок – це, по-суті, фінансові та матеріальні витрати на забезпечення функціонування Інтернет-магазину (створення Web-сайту, організація доставки товару, під'єднання до електронних платіжних систем і т. п.). Рекламні витрати в електронній торгівлі пов'язані зі створенням механізмів впливу на вподобання споживачів шляхом формування пріоритетної споживчої корисності товару. Оскільки в Інтернет-просторі витрати на отримання інформації про той або інший товар чи послугу майже відсутні, роль інформативної реклами в електронній торгівлі суттєво обмежена, тобто переважна частина реклами – маніпулятивна, яка підвищує готовність потенційних покупців купувати товари і послуги [12]. Рекламні витрати в електронній торгівлі, перш за все, пов'язані зі створенням і розміщенням на різних електронних ресурсах (власних Web-сайтах та інших, що надають площі для реклами) рекламних банерів про послуги і товари та різного роду заохочувальні заходи. Таким чином, потенційні покупці отримують інформацію про продавців і можуть взаємодіяти з продавцями за допомогою інформаційно-комунікаційних засобів.

**Ф**ункціонування електронного торговельного ринку пов'язано із взаємодією між продавцями і покупцями. При цьому прийнято виділяти п'ять основних моделей їхньої взаємодії (див. рис. 1): «підприємство – підприємство» (B2B) – включає в себе всі рівні взаємодії між різними компаніями і організаціями; «підприємство – споживач» (B2C) – взаємодія між продавцем і покупцем, на сьогодні найбільш поширений тип взаємодії в електронній торгівлі; «споживач – споживач» (C2C) – продаж товарів і послуг безпосередньо між фізичними особами (наприклад, на аукціонах); «споживач – підприємство» (C2B) – взаємодія між учасниками електронної торгівлі згідно з цією моделлю реалізується на сайтах, які надають можливість споживачеві назива-

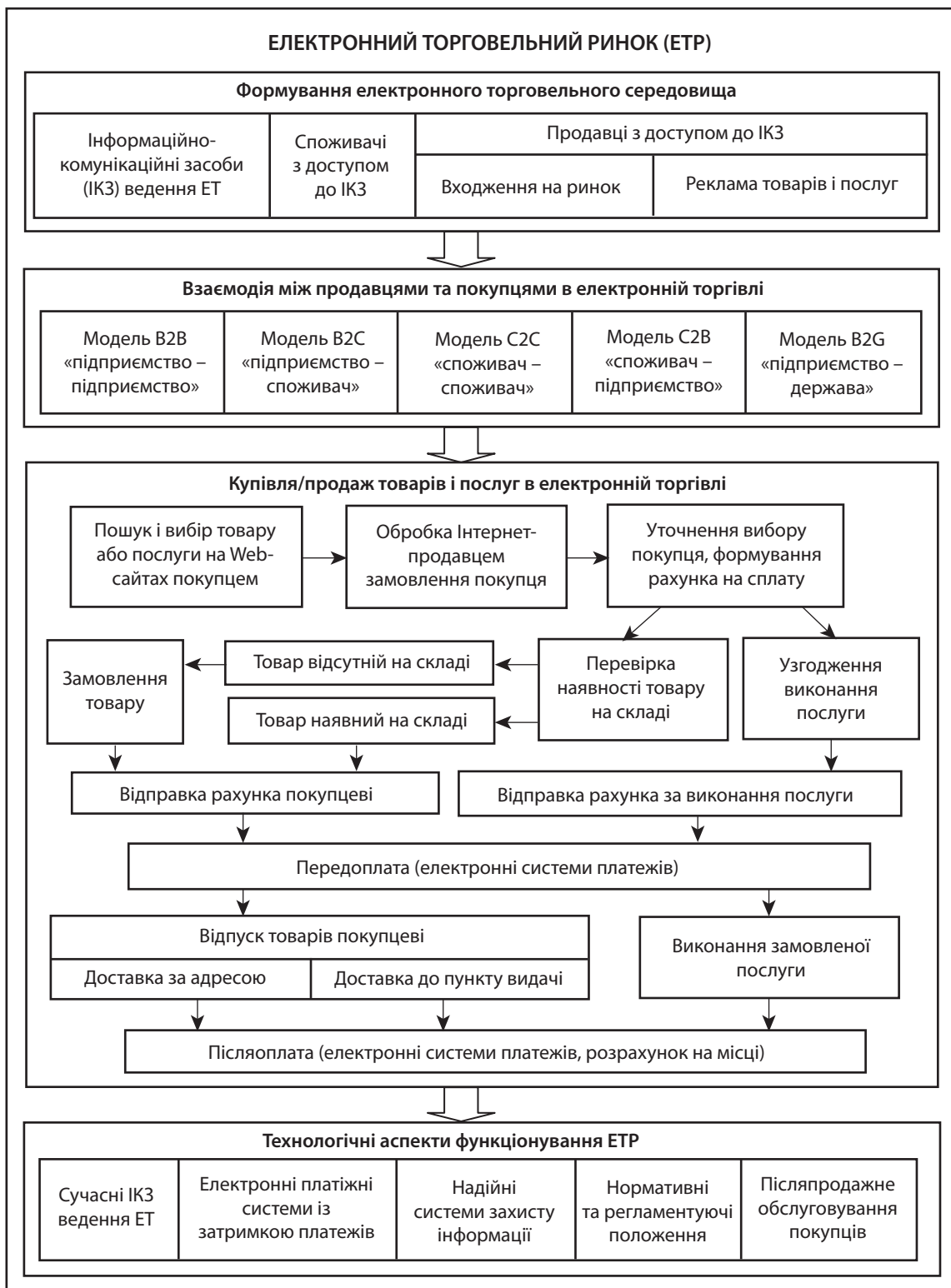


Рис. 1. Концептуальна модель функціонування електронного торговельного ринку

ти ціну, за яку він хотів би купити товар чи послугу (наприклад, залізничні та авіаквитки, бронювання номерів в готелі і т. п.); «підприємство – держава» (B2G) – взаємодія в рамках специфічного виду електронної торгівлі на замовлення державних організацій.

Взаємодія учасників електронного торговельного ринку здійснюється під час реалізації процедур купівлі-продажу товарів і послуг. До учасників електронного торговельного ринку належать продавці, покупці та по-

середники, а також організації, що забезпечують інфраструктуру і правила ринку. Стосовно посередників, то в розробленій концептуальній моделі ми не виділяли їх окремо з тієї причини, що головна мета їхньої діяльності полягає, як і у безпосередніх продавців, у забезпеченні продажів товарів і послуг з метою отримання прибутків. Процес купівлі-продажу товарів і послуг в електронній торгівлі значно складніший, ніж у традиційній торгівлі, оскільки навіть структура та інтерфейс

сайту Інтернет-магазину може впливати на специфіку цього процесу. Купівля-продаж товарів і послуг в електронній торгівлі починається з пошуку та ознайомлення потенційного покупця з представленим у віртуальному середовищі спектром потрібних йому товарів і послуг. Після остаточного вибору покупець робить замовлення на обраний товар чи послугу. Інтернет-продавець здійснює обробку замовлення, уточнює вибір покупця і, у разі його підтвердження, формує рахунок на сплату. Потім здійснюється перевірка наявності потрібного товару або узгоджується процедура надання обраної покупцем послуги. У випадку наявності товару або погодження покупця із запропонованою процедурою надання послуги покупцеві відправляється рахунок на сплату. Оплата здійснюється за обоюсторонньою згодою покупця і продавця та може виконуватися попередньо (передоплата) або по факту доставки товару і виконання послуги (післясплата) (див. рис. 1). Після узгодження процедури сплати здійснюється виконання послуги або відправка товару покупцеві. Доставка товару може здійснюватись як за адресою проживання, так і до найближчого до покупця пункту видачі (наприклад «Нова пошта»). Оплата товарів і послуг в електронній торгівлі, як правило, здійснюється після доставки товару або виконання послуги, що підвищує довіру покупців.

Варто зазначити, що всі елементи електронного торговельного ринку присутні як у реальному, фізичному середовищі, так і опосередковано, у віртуальному торговельному середовищі, що ґрунтується на використанні інформаційних і телекомунікаційних технологій. Це значить, що залежно від типу товарної продукції на електронному торговельному ринку вона може бути представлена в процесах купівлі-продажу або як реальний товар, або як товар, представлений у цифровому форматі (наприклад, програмний продукт або інформаційна послуга, надана з використанням мережі Інтернет).

Технологічні аспекти електронного торговельного ринку є надзвичайно важливим фактором, що забезпечує ефективність його функціонування (див. рис. 1). Надійність і безпечність технологічних рішень є основою електронної торгівлі, від цього залежить сама участь у процедурах купівлі-продажу продавців і покупців. Сучасний рівень розвитку технологій дозволяє створювати високопродуктивні, захищені від зовнішнього втручання інформаційно-комунікаційні засоби ведення електронної торгівлі. Також є певний перелік організацій, що підтримують надійне функціонування комп'ютерних мереж, основного засобу ведення електронної торгівлі. Організації, що забезпечують роботу у Всесвітній Мережі, представлені трьома видами провайдерів: ISP (*Internet Service Provider*), IPP (*Internet Presence Provider*) і PCF (*Private Content Publisher*). Вони володіють правами на різні види серверів, включаючи *host-комп'ютери* (постійно працюють або не виключаються), та надають такі основні послуги (сервіси): E-mail (пошта), FTP (*File Transfer Protocol* – програма передачі файлів), WWW (*World Wide Web* – розміщення сайтів клієнтів).

Використання в електронній торгівлі сучасних електронних платіжних систем дозволяє здійснювати сплату із затримкою платежу (див. рис. 1) на окремому рахунку, коли перераховані покупцем кошти затримуються і не надходять на рахунок покупця до тих пір, поки не буде виконано замовлення або здійснена доставка товару. Іншими словами, транзакція з перехунку коштів на рахунок продавця не завершується (може взагалі бути відмінена покупцем) до відповідного підтвердження покупця. Таким чином, покупець отримує додаткову страховку від недобросовісних продавців або випадків шахрайства. А це дуже важливий фактор, оскільки ефективне функціонування електронного торговельного ринку багато в чому залежить від довіри покупців, надійності та безпечності механізмів оплати отриманих товарів і послуг.

Для нормального функціонування електронного торговельного середовища потрібні надійні системи захисту інформації [13]. Передача фінансових активів в електронному вигляді можлива лише у випадку, коли забезпечується їх надійний захист від підроблення та несанкціонованих змін. У разі проведення фінансових транзакцій також виникає потреба в забезпеченні конфіденційності повідомлень, гарантованої доставки за адресою, можливості вирішення суперечок, пов'язаних із фальсифікацією повідомлень та відмовою від авторства [14]. Безпека в системах електронних платежів досягається використанням взаємопов'язаного комплексу заходів [14, 15]: управління системою електронних ключів; електронний підпис документів; шифрування повідомлень у разі передавання каналами зв'язку; розмежування повноважень під час роботи з електронними документами; захист на рівні протоколів зв'язку; захист архівів від руйнування; організаційні заходи. Існує два підходи забезпечення безпеки системи: фрагментарний і комплексний [16]. Фрагментарний ґрунтується на протидії конкретним загрозам при визначених умовах функціонування системи. Даний підхід характеризується надійним захистом щодо конкретного напрямку загрози безпеці системи. Комплексний підхід створює захищене середовище для обробки інформації загалом у системі. Розроблене на основі комплексного підходу захисне середовище об'єднує в собі різноманітні правові, організаційні, програмно-технічні засоби протидії будь-яким загрозам.

Закон, нормативні та регламентуючі положення в електронній торгівлі [17, 18] визначають загальні принципи роботи електронного торговельного ринку, права та обов'язки он-лайн продавців і їх покупців, розмежування відповідальності продавців товарів і «постачальників послуг проміжного характеру» – інтернет і хостинг-провайдерів, реєстраторів доменних імен. Варто зазначити, що в Україні немає спеціального закону, контролюючого електронну комерцію в мережі Інтернет, він прийнятий тільки в першому читанні. Ця нерегламентованість, відсутність загальноприйнятих правил взаємодії учасників електронної торгівлі негативно впливає на функціонування електронного торговельного ринку в Україні.

Важливим технологічним фактором функціонування електронного торговельного ринку, що впливає на формування пріоритетів споживачів, є післяпродажне обслуговування покупців, яке підвищує довіру покупців до Інтернет-продавця. У випадку симетричної диференціації товарів та за рівних постійних витрат і витрат входження на електронний торговельний ринок, післяпродажне обслуговування є важливим інструментом маркетингу, який, як і реклама, здатен змінювати вподобання покупців. Післяпродажне обслуговування, яке забезпечується продавцем, створює коло постійних споживачів товарів і послуг, перетворюючи їх на прихильників саме цього Інтернет-магазину.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, електронний торговельний ринок для ефективного функціонування повинен мати повноцінне електронне торговельне середовище, у рамках якого реалізуються різні моделі взаємодії продавців і покупців під час процедур купівлі-продажу товарів і послуг, що ґрунтується на сучасних технологічних засобах і регулюється загальноприйнятими законами, нормативними і регламентуючими положеннями. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Брагин Л. А. Электронная коммерция / Л. А. Брагин. – М.: Экономист, 2004. – 287 с.
2. Кириллов Н. П. Концептуальные модели технических систем с управляемыми состояниями: обзор и анализ / Н. П. Кириллов // Искусственный интеллект и принятие решений. – 2011. – № 4. – С. 81 – 91.
3. Большой толковый словарь русского языка / Под ред. С. А. Кузнецова. – СПб.: Норинт, 2000. – 1536 с.
4. Аверкин А. Н. Толковый словарь по искусственному интеллекту / А. Н. Аверкин, М. Г. Гаазе-Рапопорт, Д. А. Поспелов. – М.: Радио и связь, 1992. – 256 с.
5. Ярова І. Інтернет як інструмент просування продукції промислових підприємств / І. Ярова // Економіка України. – 2006. – № 3. – С. 48 – 54.
6. Діброва Т. Реалії ринку Інтернет-реклами в Україні: Про активне використання Інтернету як засобу просування товарів та послуг в Україні / Т. Діброва, М. Лебеденко. // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 2. – С. 21 – 24.
7. Портна К. Віртуальне просування: Інтернет-реклама / К. Портна // Контакти. – 2006. – № 35. – С. 42 – 43.
8. Барсукова С. Ю. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса / С. Ю. Барсукова // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 1. – С. 108 – 119.
9. Keppler J. Barriers to entry: abolishing the barriers to understanding / J. Keppler // Journal of Public Finance and Public Choice. – 2009. – Vol. 27(2-3). – P. 99 – 124.
10. Caves R. E. From entry barriers to mobility barriers / R. E. Caves, M. E. Porter // Quarterly Journal of Economics. – 1977. – Vol. 91. – P. 241 – 262.
11. Orazem P. F. Does the fourth entrant make any difference? Entry and competition in the early U.S. broadband market / Peter F. Orazem, Mo Xiao // International Journal of Industrial Organization. – 2011. – Vol. 29. – P. 547 – 561.
12. Пурський О. І. Моделювання рекламних витрат на електронному торговельному ринку / О. І. Пурський, Б. В. Гринюк, Д. А. Шестопап // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 113 – 118.

13. Грицюк П. Ю. Електронні гроші – нове досягнення криптографії та інформаційних технологій / П. Ю. Грицюк, Ю. І. Грицюк // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 339 – 347.

14. Тедеев А. А. Электронные банковские услуги : учебн. пособие / А. А. Тедеев. – Сер.: Полный курс за три дня. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2005. – 272 с.

15. Торкановский В. С. Электронные формы денег и новые виды платёжных систем (на примере стран Запада и России) / В. С. Торкановский, Д. А. Кочергин // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2000. – № 1. – С. 12 – 18.

16. Голдовский И. М. Безопасность платежей в Интернете / И. М. Голдовский. – СПб.: ИД «Питер», 2001. – 240 с.

17. Типовий закон про електронну торгівлю Комісії Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі // ООН. Типовий закон. Міжнародний документ від 16.12.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_321](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_321)

18. Fitzgerald A. Regulating electronic commerce: emerging principles for the regulation of internet transactions. In Convergence of legal systems in the 21-st century/ A. Fitzgerald, A. Moens // General reports delivered at the XVIth International Congress of Comparative Law [Electronic resource]. – Mode of access : [http://eprints.qut.edu.au/10659/1/eprint\\_BK\\_10659.pdf](http://eprints.qut.edu.au/10659/1/eprint_BK_10659.pdf)

## REFERENCES

- Averkin, A. N., Gaaze-Rapoport, M. G., and Pospelov, D. A. *Tolkovyy slovar po iskusstvennomu intellektu* [Dictionary of Artificial Intelligence]. Moscow: Radio i sviaz, 1992.
- Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Great Dictionary of the Russian language]. St. Petersburg: Norint, 2000.
- Bragin, L. A. *Elektronnaia kommertsii* [E-commerce]. Moscow: Ekonomist, 2004.
- Barsukova, S. Yu. "Transaktsionnye izderzhki vkhozhdeniia na rynek predpriatiy malogo biznesa" [Transaction costs of entry into the market of small businesses]. *Problemy prognozirovaniia*, no. 1 (2000): 108-119.
- Caves, R. E., and Porter, M. E. "From entry barriers to mobility barriers". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91 (1977): 241-262.
- Dibrova, T., and Lebedenko, M. "Realii rynku Internet-reklamy v Ukraini: Pro aktyvne vykorystannia Internetu iak zasobu prosuvannia tovariv ta posluh v Ukraini" [The reality of the Internet advertising market in Ukraine: the active use of the Internet as a means to promote goods and services in Ukraine]. *Marketing v Ukraini*, no. 2 (2007): 21-24.
- Fitzgerald, A., and Moens, A. "Regulating electronic commerce: emerging principles for the regulation of internet transactions. In Convergence of legal systems in the 21-st century". [http://eprints.qut.edu.au/10659/1/eprint\\_BK\\_10659.pdf](http://eprints.qut.edu.au/10659/1/eprint_BK_10659.pdf)
- Goldovskiy, I. M. *Bezopasnost platizhey v Internete* [Secure payments on the Internet]. St. Petersburg: Piter, 2001.
- Hrytsiuk, P. Yu., and Hrytsiuk, Yu. I. "Elektronni hroshi – nove dosiahnennia kryptohrafii ta informatsiinykh tekhnolohii" [Electronic money – new achievement cryptography and information technology]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.1 (2013): 339-347.
- Keppler, J. "Barriers to entry: abolishing the barriers to understanding". *Journal of Public Finance and Public Choice*, vol. 27 (2-3) (2009): 99-124.
- Kirillov, N. P. "Kontseptualnye modeli tekhnicheskikh sistem s upravliaemyimi sostoiianiiami: obzor i analiz" [Conceptual models of technical systems with controlled conditions: an overview and analysis]. *Iskusstvennyy intellekt i priniatie resheniy*, no. 4 (2011): 81-91.
- Orazem, P. F., and Xiao, M. "Does the fourth entrant make any difference? Entry and competition in the early U. S. broadband



market". *International Journal of Industrial Organization*, vol. 29 (2011): 547-561.

Purskyi, O. I., Hryniuk, B. V., and Shestopal, D. A. "Modeliuvannia reklamnykh vytrat na elektronnomu torhovelnomu rynku" [Simulation advertising costs for electronic trading market]. *Biznes Inform*, no. 2 (2015): 113-118.

Portna, K. "Virtualne prosvuvannia: Internet-reklama" [Virtual promotion: Internet Advertising]. *Kontakty*, no. 35 (2006): 42-43.

Torkanovskiy, V. S., and Kochergin, D. A. "Elektronnye formy deneg i novye vidy platezhnykh sistem (na primere stran Zapada i

Rossii)" [Electronic forms of money and new payment systems (for example, the West and Russia)]. *Izvestiia SPbGUEIF*, no. 1 (2000): 12-18.

"Typovy zakon pro elektronnu torhivliu Komisii Orhanizatsii Ob'ednanykh Natsii z prava mizhnarodnoi torhivli" [Model Law on Electronic Commerce United Nations Commission on International Trade Law]. [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_321](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_321)

Tedeev, A. A. *Elektronnye bankovskie uslugi* [Electronic Banking Services]. Moscow: EKSMO, 2005.

Yarova, I. "Internet iak instrument prosvuvannia produktsii promyslovykh pidpriemstv" [Internet as a tool for the promotion of industrial enterprises]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2006): 48-54.

УДК 336.7:330.131.7

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ МОНІТОРИНГУ НАКОПИЧЕННЯ СИСТЕМНОГО ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

© 2015 БЕЛОВА І. В.

УДК 336.7:330.131.7

### Белова І. В. Науково-методичні засади формування системи індикаторів моніторингу накопичення системного фінансового ризику в економіці України

Відсутність універсального набору індикаторів та різноманітність наявних підходів, що виникають внаслідок необхідності врахування специфічних особливостей країни, обумовили актуальність даного дослідження і необхідність формування системи показників для ідентифікації рівня системного фінансового ризику. У статті здійснено оцінювання взаємозв'язків між показниками функціонування інституційних секторів економіки України та параметрами настання фінансової кризи у різних економічних сферах. У результаті розрахунків було сформовано систему релевантних індикаторів накопичення системного фінансового ризику в інституційних секторах економіки України в розрізі часових меж їх моніторингу. Проведене дослідження створює підґрунтя для розробки заходів з управління системним фінансовим ризиком у вітчизняній економіці.

**Ключові слова:** системний фінансовий ризик, фінансова криза, моніторинг системного фінансового ризику, сфери фінансової системи, інституційні сектори економіки, індикатори накопичення системного фінансового ризику.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Белова Інна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

УДК 336.7:330.131.7

### Белова И. В. Научно-методические основы формирования системы индикаторов мониторинга накопления системного финансового риска в экономике Украины

Отсутствие универсального набора индикаторов и разнообразие существующих подходов, возникающих вследствие необходимости учета специфических особенностей страны, обусловили актуальность данного исследования и необходимость формирования системы показателей для идентификации уровня системного финансового риска. В статье проведено оценивание взаимосвязей между показателями функционирования институциональных секторов экономики Украины и параметрами наступления финансового кризиса в различных экономических сферах. В результате расчетов была сформирована система релевантных индикаторов накопления системного финансового риска в институциональных секторах экономики в разрезе временных границ их мониторинга. Проведенное исследование создает основу для разработки мер по управлению системным финансовым риском в отечественной экономике.

**Ключевые слова:** системный финансовый риск, финансовый кризис, мониторинг системного финансового риска, сферы финансовой системы, институциональные секторы экономики, индикаторы накопления системного финансового риска.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Белова Инна Валериевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

UDC 336.7:330.131.7

### Bielova I. V. Scientific-Methodical Bases of Formation of the System of Indicators for Monitoring of the Accumulation of Systemic Financial Risk in the Economy of Ukraine

Both the absence of universal set of indicators and the diversity of existing approaches, arising from the need to take into account the specific characteristics of the country, postulated relevance of this research and the need to establish a system of indicators to identify the level of systemic financial risk. The article estimates interconnections between the indicators of functioning of the institutional sectors of the Ukrainian economy and the options of the onset of financial crisis in various economic spheres. As result of the carried out calculations, a system of relevant indicators of the systemic financial risk accumulation in the institutional sectors of the economy in the context of their time monitoring terms has been formed. The carried out research provides a basis for developing measures to manage systemic financial risks in the domestic economy.

**Key words:** systemic financial risk, financial crisis, monitoring of systemic financial risk, spheres of financial system, institutional sectors of economy, indicators of the accumulation of systemic financial risk.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Bielova Inna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Banking, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

Сучасний етап розвитку економіки характеризується надзвичайно високим рівнем інтеграції її функціональних секторів на національному та міжнародному рівнях, що обумовлює посилення тісноти

зв'язків між діяльністю економічних агентів та стрімке зростання синергетичного ефекту здійснюваних ними операцій, що проявляється як у позитивному аспекті зростання продуктивності та дохідності, так і в негатив-

market". *International Journal of Industrial Organization*, vol. 29 (2011): 547-561.

Purskyi, O. I., Hryniuk, B. V., and Shestopal, D. A. "Modeliuvannia reklamnykh vytrat na elektronnomu torhovelnomu rynku" [Simulation advertising costs for electronic trading market]. *Biznes Inform*, no. 2 (2015): 113-118.

Portna, K. "Virtualne prosvuvannia: Internet-reklama" [Virtual promotion: Internet Advertising]. *Kontakty*, no. 35 (2006): 42-43.

Torkanovskiy, V. S., and Kochergin, D. A. "Elektronnye formy deneg i novye vidy platezhnykh sistem (na primere stran Zapada i

Rossii)" [Electronic forms of money and new payment systems (for example, the West and Russia)]. *Izvestiia SPbGUEIF*, no. 1 (2000): 12-18.

"Typovy zakon pro elektronnu torhivliu Komisii Orhanizatsii Ob'ednanykh Natsii z prava mizhnarodnoi torhivli" [Model Law on Electronic Commerce United Nations Commission on International Trade Law]. [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_321](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_321)

Tedeev, A. A. *Elektronnye bankovskie uslugi* [Electronic Banking Services]. Moscow: EKSMO, 2005.

Yarova, I. "Internet iak instrument prosvuvannia produktsii promyslovykh pidpriemstv" [Internet as a tool for the promotion of industrial enterprises]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2006): 48-54.

УДК 336.7:330.131.7

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ МОНІТОРИНГУ НАКОПИЧЕННЯ СИСТЕМНОГО ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

© 2015 БЕЛОВА І. В.

УДК 336.7:330.131.7

### Белова І. В. Науково-методичні засади формування системи індикаторів моніторингу накопичення системного фінансового ризику в економіці України

Відсутність універсального набору індикаторів та різноманітність наявних підходів, що виникають внаслідок необхідності врахування специфічних особливостей країни, обумовили актуальність даного дослідження і необхідність формування системи показників для ідентифікації рівня системного фінансового ризику. У статті здійснено оцінювання взаємозв'язків між показниками функціонування інституційних секторів економіки України та параметрами настання фінансової кризи у різних економічних сферах. У результаті розрахунків було сформовано систему релевантних індикаторів накопичення системного фінансового ризику в інституційних секторах економіки України в розрізі часових меж їх моніторингу. Проведене дослідження створює підґрунтя для розробки заходів з управління системним фінансовим ризиком у вітчизняній економіці.

**Ключові слова:** системний фінансовий ризик, фінансова криза, моніторинг системного фінансового ризику, сфери фінансової системи, інституційні сектори економіки, індикатори накопичення системного фінансового ризику.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Белова Інна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

УДК 336.7:330.131.7

### Белова И. В. Научно-методические основы формирования системы индикаторов мониторинга накопления системного финансового риска в экономике Украины

Отсутствие универсального набора индикаторов и разнообразие существующих подходов, возникающих вследствие необходимости учета специфических особенностей страны, обусловили актуальность данного исследования и необходимость формирования системы показателей для идентификации уровня системного финансового риска. В статье проведено оценивание взаимосвязей между показателями функционирования институциональных секторов экономики Украины и параметрами наступления финансового кризиса в различных экономических сферах. В результате расчетов была сформирована система релевантных индикаторов накопления системного финансового риска в институциональных секторах экономики в разрезе временных границ их мониторинга. Проведенное исследование создает основу для разработки мер по управлению системным финансовым риском в отечественной экономике.

**Ключевые слова:** системный финансовый риск, финансовый кризис, мониторинг системного финансового риска, сферы финансовой системы, институциональные секторы экономики, индикаторы накопления системного финансового риска.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Белова Инна Валериевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

UDC 336.7:330.131.7

### Bielova I. V. Scientific-Methodical Bases of Formation of the System of Indicators for Monitoring of the Accumulation of Systemic Financial Risk in the Economy of Ukraine

Both the absence of universal set of indicators and the diversity of existing approaches, arising from the need to take into account the specific characteristics of the country, postulated relevance of this research and the need to establish a system of indicators to identify the level of systemic financial risk. The article estimates interconnections between the indicators of functioning of the institutional sectors of the Ukrainian economy and the options of the onset of financial crisis in various economic spheres. As result of the carried out calculations, a system of relevant indicators of the systemic financial risk accumulation in the institutional sectors of the economy in the context of their time monitoring terms has been formed. The carried out research provides a basis for developing measures to manage systemic financial risks in the domestic economy.

**Key words:** systemic financial risk, financial crisis, monitoring of systemic financial risk, spheres of financial system, institutional sectors of economy, indicators of the accumulation of systemic financial risk.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Bielova Inna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Banking, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

Сучасний етап розвитку економіки характеризується надзвичайно високим рівнем інтеграції її функціональних секторів на національному та міжнародному рівнях, що обумовлює посилення тісноти

зв'язків між діяльністю економічних агентів та стрімке зростання синергетичного ефекту здійснюваних ними операцій, що проявляється як у позитивному аспекті зростання продуктивності та дохідності, так і в негатив-

ному аспекті підвищення ймовірності одночасної реалізації накопичених ризиків, що у результаті загрожує настанням тривалої кризи. У даному контексті важливим завданням регулюючих органів є моніторинг факторів, що обумовлюють накопичення системного ризику, з метою здійснення превентивних заходів, що дозволяють знизити рівень втрат у випадку його реалізації.

У науковій літературі дослідженням проблем формування та регулювання системного фінансового ризику в економіці активно займалися такі зарубіжні науковці, як Н. Бланчер [1], Г. Камінські [4], С. Классенс [2], М. Косі [2], С. Лізондо [4], М. Маршалл [3], К. Рейнхарт [4, 5], К. Рогофф [5] та ін. Різні аспекти ролі системного ризику у фінансовому секторі досліджували також і вітчизняні автори, серед яких можна відмітити напрацювання А. Лазні [7], О. Любкіної [8], О. Невмержицької [6] та А. Петрик [6].

Досліджуючи існуючу на сьогоднішній день методологію ідентифікації рівня системного фінансового ризику, можна відмітити різноманітність використовуваних підходів та широкий перелік показників, що використовують при оцінюванні, що свідчить про відсутність універсального набору статистично значимих індикаторів. Саме тому при розробці підходу щодо виявлення накопиченого рівня системного фінансового ризику необхідним є врахування специфічних особливостей країни, що обумовлює актуальність проведення відбору релевантних індикаторів для вітчизняної економіки, враховуючи відсутність подібних досліджень на поточний момент часу.

*Мета* статті полягає у формуванні системи індикаторів накопичення системного фінансового ризику у різних інституційних секторах України залежно від часових рамок його моніторингу.

Дослідження системного фінансового ризику в економіці пов'язано з використанням різних методик у процесі ідентифікації його рівня. Зокрема, можна відмітити існування чотирьох підходів до оцінювання залежно від типу індикаторів, що використовуються як факторні ознаки, виокремлених Н. Бланчер: 1) *індикатори одиночного ризику*. Моделі базуються на даних бухгалтерського балансу та охоплюють різні аспекти ризику, використовуються переважно для ретроспективного оцінювання та не враховують кореляцію структур; 2) *фундаментальні моделі*. Враховують макроекономічні дані з метою оцінювання макрофінансових зв'язків; 3) *ринкові моделі*. Спрямовані на оцінювання ризиків на основі динамічних ринкових даних; 4) *структурні моделі*. Поеднують дані бухгалтерського балансу та ринкових показників для визначення впливу шоків на ключові параметри фінансового і реального секторів [1].

Відповідно до іншого підходу до оцінювання набір факторних параметрів формується шляхом агрегування показників, що характеризують різні сектори фінансової системи. Прикладом даного підходу є методика, розроблена К. Рейнхарт, Г. Камінські та С. Лізондо, які досліджують індикатори в розрізі таких категорій – зовнішній сектор (рахунок капіталу, борговий сектор, ва-

лютний рахунок, міжнародні показники), фінансовий сектор (фінансова лібералізація та інші фінансові показники), реальний сектор, бюджетний сектор, інституційний сектор (структурні показники), політична сфера, а також рівень поширення [4].

Найбільш комплексний перелік можливих показників, що можуть бути використані у процесі ідентифікації накопиченого рівня системного фінансового ризику, було сформовано М. Маршаллом у результаті проведеного ним дослідження 22 моделей оцінювання системного ризику та раннього реагування, який виділив такі групи параметрів: показники безпеки, політичні фактори, параметри торгівлі, економічні індикатори, соціальні показники [3].

Поруч з цим можна відмітити, що проведені авторами розрахунки передбачали оцінювання широкого масиву показників у розрізі дослідження визначеного переліку країн, що свідчить про відсутність універсального набору статистично значимих індикаторів. Саме тому отримані раніше результати не можуть бути використані у вітчизняній практиці управління формуванням системного фінансового ризику, що створює необхідність виокремлення системи адекватних індикаторів моніторингу системного фінансового ризику в економіці України. З даною метою доцільно провести дослідження показників з точки зору можливості їх використання як для ідентифікації рівня накопичення системного фінансового ризику, так і у процесі прогнозування ймовірності настання системної кризи, що пропонується реалізувати шляхом визначення тривалості лагів між значеннями показників розвитку економіки, що використовуються як початковий набір факторних ознак і параметрів, волатильність яких ідентифікує наявність фінансової кризи в економіці.

Таким чином, набір факторних ознак пропонується сформулювати в розрізі чотирьох інституційних секторів економіки – фінансових корпорацій, загального державного управління, нефінансових корпорацій та домашніх господарств. Отже, було сформовано інформаційну базу дослідження, яка включає 34 індикатори. Статистичні дані щодо динаміки індикаторів було взято на кварталній основі, що в результаті дозволило розподілити параметри в розрізі секторів таким чином (табл. 1).

Індикатором економічної нестабільності в реальному секторі економіки виступає динаміка валового внутрішнього продукту ( $y$  % до аналогічного кварталу попереднього року, враховуючи циклічність даного параметра). Для ідентифікації лагів зв'язку між динамікою економічних показників та зміною макроекономічної стабільності пропонується використовувати кореляційний аналіз, що полягає в побудові матриці рівня залежностей динаміки валового внутрішнього продукту від значень кожного з обраних показників за період з лагами до 12 кварталів.

За результатами проведеного кореляційного аналізу оцінювані показники можна розподілити на дві категорії – індикатори, що недоцільно використовувати для визначення рівня системного фінансового ризику (відсутній часовий лаг між зміною показника та динамі-

## Факторні ознаки, що ілюструють накопичення системного фінансового ризику в інституційних секторах економіки

Інституційний сектор	Індикатори
Фінансових корпорацій	Міжбанківська ставка (% річних); ставка по кредитах (%); ставка по депозитах (%); відношення ставки по кредитах до ставки по депозитах комерційних банків – відносна процентна маржа (%); процентна маржа (%); облікова ставка НБУ (%); процентна ставка рефінансування банків НБУ (%); кредити комерційних банків (% до відповідного кварталу попереднього року); рефінансування комерційних банків Національним банком України (% ВВП); відношення кредитів до ВВП – фінансова глибина економіки (%); грошова база (% до попереднього кварталу); золотовалютні резерви (01,1999 = 100); рівень недіючих кредитів (до сукупних валових кредитів, %); кількість банків; депозити у банках, що знаходяться в режимі ліквідації (% до попереднього кварталу); кредити у банках, що знаходяться в режимі ліквідації (% до попереднього кварталу); рівень депозитів у банках, що знаходяться в режимі ліквідації (у загальному обсязі депозитів, %); рівень кредитів у банках, що знаходяться в режимі ліквідації (у валових кредитах, %)
Загального державного управління	Рівень зовнішнього боргу (у ВВП, %); рівень внутрішнього боргу (у ВВП, %); доходи зведеного бюджету (% до відповідного кварталу попереднього року); витрати зведеного бюджету (% до відповідного кварталу попереднього року); сальдо бюджету (% до ВВП); кредити державному сектору (% до відповідного кварталу попереднього року); рівень кредитів державного сектора (% ВВП)
Нефінансових корпорацій	Зовнішня торгівля (сальдо, % ВВП); експорт (% до відповідного кварталу попереднього року); імпорт (% до відповідного кварталу попереднього року); платіжний баланс (сальдо поточного рахунку, % ВВП); капітальні інвестиції (% до відповідного кварталу попереднього року), роздрібний товарооборот (% до відповідного кварталу попереднього року), рівень капітальних інвестицій (% ВВП)
Домашніх господарств	Індекс споживчих цін (%); рівень безробіття (% до населення працездатного віку)

кою валового внутрішнього продукту – 9 індикаторів), та показники, придатні для ідентифікації рівня накопиченого системного фінансового ризику (25 індикаторів). За результатами оцінювання здатності використання у прогностичних цілях було визначено такі категорії показників – індикатори раннього реагування, індикатори завчасного реагування та індикатори стратегічного регулювання (табл. 2).

Перша група параметрів охоплює показники, що характеризуються наявністю короткострокового зв'язку їх значень з динамікою валового внутрішньо-

го продукту (період від 1 до 3 кварталів) та, відповідно, необхідністю застосування регуляторних заходів тактичного характеру у випадку різкої волатильності індикаторів, яка є свідченням зростання накопиченого рівня системного фінансового ризику та, відповідно, ймовірності його реалізації.

До другої групи було віднесено параметри, зв'язок яких з динамікою внутрішнього валового продукту має середньостроковий характер (4–6 кварталів) та може бути використаний при формуванні системи заходів регулювання економіки більш тривалого впливу.

Таблиця 2

## Розподіл індикаторів накопичення системного фінансового ризику в економіці України у залежності від періоду його моніторингу

Група	Індикатори	Лag
Індикатори раннього реагування	Валютний курс, рівень депозитів у банках, що ліквідуються, фінансова глибина економіки, роздрібний товарооборот	1 кв.
	Рівень зовнішнього боргу, ставка рефінансування, кількість банків, капітальні інвестиції	2 кв.
	Доходи бюджету, бюджетні витрати	3 кв.
Індикатори завчасного реагування	Індекс споживчих цін, платіжний баланс	4 кв.
	Зовнішня торгівля, кредити банків, що ліквідуються	6 кв.
Індикатори стратегічного регулювання	Депозити у банках, що ліквідуються, золотовалютні резерви, кредити комерційних банків	7 кв.
	Рівень капітальних інвестицій	8 кв.
	Ставка по кредитах, процентна маржа, рівень безробіття	9 кв.
	Облікова ставка НБУ	10 кв.
	Міжбанківська ставка	11 кв.
Рівень рефінансування, відносна процентна маржа	12 кв.	

Остання, третя група показників включає індикатори, значення яких характеризуються наявністю довгострокового зв'язку з динамікою валового внутрішнього продукту (7–12 кварталів), та які, відповідно, мають бути враховані при розробці стратегії забезпечення макроекономічної стабільності. Таким чином, результати розрахунків свідчать про досить високу інформативність індикаторів, які відображають функціонування різних інституційних секторів економіки на різних часових проміжках, що підтверджує гіпотезу про накопичення системного фінансового ризику в усіх сферах економічної системи країни.

Представляє особливий інтерес визначення релевантних показників накопичення системного фінансового ризику, який реалізується у конкретних сферах економіки. У даному контексті відмітимо, що С. Классенс, М. Косі [2] виділяють банківську, боргову, валютну кризи та «раптову зупинку» – тип валютної кризи, пов'язану з нестабільністю платіжного балансу. Водночас, К. Рейнхарт, К. Рогофф [5] виділяють банківську, боргову, валютну та інфляційну кризи. Таким чином, об'єктами дослідження у розрізі існуючої типологізації виступають банківська, валютна та боргова сфери фінансової системи України. Було проведено аналогічні розрахунки для банківської сфери (результативний параметр – динаміка депозитів), сфери валютного обігу (результативний параметр – волатильність валютного курсу гривні до долара США) та сфери державного боргу (результативний параметр – рівень загального боргу). Отже, результати оцінювання дозволили виявити такий розподіл індикаторів розвитку різних інституційних секторів економіки України за часовими рамками їх моніто-

рингу відносно сфер потенційної реалізації системного фінансового ризику (табл. 3).

Аналізуючи представлені у табл. 3 результати, можемо відмітити той факт, що більшість показників, що відображають сектор фінансових корпорацій, є індикаторами стратегічного регулювання при розгляді економіки в цілому або сфери державного боргу. Поруч з цим, для прогнозування стабільності банківської сфери показники розвитку фінансового сектора можна використовувати як у короткостроковому, так і у довгостроковому періодах, тоді як для діагностики накопичення фінансового ризику у сфері валютного обігу фінансові індикатори мають переважно середньо- та довгостроковий ефект.

Показники розвитку сектора загального державного управління у процесі моніторингу накопичення системного фінансового ризику в економіці в цілому та у сфері валютного обігу, можуть бути використані виключно на стадії раннього реагування, при управлінні стабільності сфери державного боргу можливо також використання індикаторів стратегічного регулювання з походженням у даному секторі, тоді як прогнозування розвитку банківської сфери на основі функціонування державного сектору економіки можливо з використанням всього зазначеного діапазону часових горизонтів.

Індикатори, що відображають функціонування сектора нефінансових корпорацій, характеризуються досить рівномірним розподілом у розрізі оцінюваних часових меж та сфер потенційної реалізації фінансового ризику, у той час як тенденції розвитку домашніх господарств створюють переважно можливості для середньо- та довгострокового прогнозування накопичення системного фінансового ризику в різних сферах економіки.

Таблиця 3

Розподіл індикаторів моніторингу накопичення системного фінансового ризику в різних інституційних секторах економіки України

Група	Сфера потенційної реалізації фінансового ризику				Інституційний сектор
	Економіка в цілому	Банківська сфера	Сфера валютного обігу	Сфера державного боргу	
Індикатори раннього реагування (1–3 квартали)	5	6	1	3	Фінансових корпорацій
	3	3	4	2	Загального державного управління
	2	1	5	–	Нефінансових корпорацій
	–	–	1	–	Домашніх господарств
Індикатори завчасного реагування (4–6 кварталів)	1	3	5	2	Фінансових корпорацій
	–	2	–	–	Загального державного управління
	2	1	1	2	Нефінансових корпорацій
	1	1	–	1	Домашніх господарств
Індикатори стратегічного регулювання (7–12 кварталів)	9	6	4	10	Фінансових корпорацій
	–	1	–	2	Загального державного управління
	1	2	2	2	Нефінансових корпорацій
	1	1	–	1	Домашніх господарств

## ВИСНОВКИ

Виходячи з проведеного дослідження теоретичних аспектів формування системного фінансового ризику та аналізу особливостей перебігу світових фінансових криз, варто відзначити доцільність оцінювання системного ризику на основі показників, що характеризують функціонування різних сфер економічної системи, волатильність яких відображає стабільність фінансової системи. Дану тезу підтверджують розрахунки, проведені для економіки України, які дозволили виокремити як статистично значимі індикатори накопичення системного фінансового ризику в різних інституційних секторах економіки, так і виявити найбільш інформативні показники з точки зору використання їх у практиці моніторингу та регулювання рівня системного ризику в різних сферах фінансової системи України.

Поруч з цим, значний інтерес представляє формування універсального набору показників, що відображають накопичення системного фінансового ризику в економіці країни, придатного для використання у більш широких масивах оцінювання. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Blancher N.** Systemic Risk Monitoring (SysMo) Toolkit – A User Guide / N. Blancher et al. // IMF Working Paper. – 2013 – No. 168. – 80 p.
2. **Claessens S.** Financial Crises: Explanations, Types, and Implications / S. Claessens, M. Kose // IMF Working Paper. – 2013. – No. 28. – 66 p.
3. **Marshall M. G.** Fragility, Instability, and the Failure of States. Assessing Sources of Systemic Risk / M. G. Marshall // Center for Preventive Action Council of Foreign Regulation Working Paper. – 2008. – No. 9. – 29 p.
4. **Reinhart C.** Leading Indicators of Currency Crises / C. Reinhart, G. Kaminsky, S. Lisondo // IMF Staff Papers. – 1998. – Vol. 45. – No. 1. – 49 p.
5. **Reinhart C. M.** This time is different: eight centuries of financial folly / C. M. Reinhart, K. S. Rogoff. – New Jersey : Princeton University Press, 2009. – 513 p.
6. **Невмержицька О. В.** Вплив глобальної фінансової кризи на розвиток національних фінансових систем / О. В. Невмержицька, А. О. Петрик // Збірник наукових праць «Вісник Університету банківської справи Національного банку України». – 2013. – № 1 (16). – С. 9 – 15.
7. **Лазня А.** Ризики фінансової стабільності банківської системи: класифікація, особливості прояву та ідентифікації / А. Лазня // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 4. – С. 44 – 52.
8. **Любкіна О.** Посилення системних ризиків глобальної фінансової системи та трансформація регуляторної моделі у фінансовому секторі / О. Любкіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 1 (127). – С. 9 – 13.

## REFERENCES

- Blancher, N. et al. "Systemic Risk Monitoring (SysMo) Toolkit – A User Guide". *IMF Working Paper*, no. 168 (2013): 80-.
- Claessens, S., and Kose, M. "Financial Crises: Explanations, Types, and Implications". *IMF Working Paper*, no. 28 (2013): 66-.
- Laznia, A. "Ryzyky finansovoi stabilnosti bankivskoi systemy: klasyfikatsiia, osoblyvosti proiavu ta identyfikatsii" [Risks financial stability of the banking system: classification, features of and identification]. *Visnyk TNEU*, no. 4 (2013): 44-52.

Liubkina, O. "Posylennia systemnykh ryzykiv hlobalnoi finansovoi systemy ta transformatsiia rehuliatornoii modeli u finansovomu sektori" [Increased systemic risks of the global financial system and regulatory model transformation in the financial sector]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, no. 1 (127) (2011): 9-13.

Marshall, M. G. "Fragility, Instability, and the Failure of States. Assessing Sources of Systemic Risk". *Center for Preventive Action Council of Foreign Regulation Working Paper*, no. 9 (2008): 29.

Nevmerzhytska, O. V., and Petryk, A. O. "Vplyv hlobalnoi finansovoi kryzy na rozvytok natsionalnykh finansovykh system" [The impact of the global financial crisis on the domestic financial systems]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1 (16) (2013): 9-15.

Reinhart, C. M., and Rogoff, K. S. *This time is different: eight centuries of financial folly*. New Jersey: Princeton University Press, 2009.

Reinhart, C., Kaminsky, G., and Lisondo, S. "Leading Indicators of Currency Crises". *IMF Staff Papers*, vol. 45, no. 1 (1998): 49.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН: ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2015 КУЛЬЧИЦЬКИЙ М. І.

УДК 336.1451 (477)

**Кульчицький М. І. Теоретико-методологічні основи міжбюджетних відносин: проблеми, тенденції та перспективи розвитку**

У статті розглянуто концептуальні підходи різних економічних шкіл до формування міжбюджетних відносин, проаналізовано принципи їх побудови в національній економіці України. Проведено класифікацію міжбюджетних відносин за різними критеріями та з'ясовано функції міжбюджетних відносин у вітчизняній економіці для забезпечення самодостатності територіальних громад. На основі аналізу статистичних і фінансових показників розглянуто основні проблеми міжбюджетних відносин в Україні, з'ясовано головні причини територіальних відмінностей у формуванні доходів та у складі й обсягах видатків місцевих бюджетів. Встановлено, що для України характерний високий ступінь централізації бюджетних ресурсів на рівні центрального уряду, нерозвиненість місцевого самоврядування, недосконалість теоретико-методологічних та організаційних засад його формування. У результаті дослідження було виявлено сталу тенденцію до зростання дотацій, субвенцій та інших трансферів з державного бюджету до місцевих як в абсолютному, так і відносному значенні. Запропоновано механізми вдосконалення децентралізації вітчизняної бюджетної системи та посилення фінансової автономії місцевих органів влади. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є проведення глибокого аналізу досвіду європейських країн щодо механізмів формування доходів місцевих бюджетів та можливостей використання їхніх елементів у вітчизняній економіці, обґрунтування економічно доцільного рівня частки доходів місцевих органів влади у ВВП України.

**Ключові слова:** державні фінанси, розподільчі відносини, державний бюджет, міжбюджетні відносини, бюджетні трансферти, децентралізація, фінансова автономія, територіальні громади.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Кульчицький Мирослав Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

**E-mail:** mkulchyt@yahoo.com

УДК 336.1451 (477)

**Кульчицкий М. И. Теоретико-методологические основы  
межбюджетных отношений: проблемы, тенденции  
и перспективы развития**

В статье рассмотрены концептуальные подходы разных экономических школ к формированию межбюджетных отношений, проанализированы принципы их построения в национальной экономике Украины. Проведена классификация межбюджетных отношений по разным критериям и определены функции межбюджетных отношений в отечественной экономике для обеспечения самодостаточных территориальных общин. На основании анализа статистических и финансовых показателей рассмотрены основные проблемы межбюджетных отношений в Украине, определены главные причины территориальных отличий в формировании доходов и в составе и объемах расходов местных бюджетов. Установлено, что для Украины свойственна высокая степень централизации бюджетных ресурсов на уровне центрального правительства, неразвитость местного самоуправления, несовершенство теоретико-методологических и организационных принципов формирования межбюджетных отношений. В результате исследования выявлена устойчивая тенденция к росту дотаций, субвенций и других трансфертов из государственного бюджета в местные, как в абсолютном, так и в относительном исчислении. Предложены механизмы усовершенствования отечественной бюджетной системы и усиления финансовой автономии местных органов власти. Перспективами дальнейших исследований в этом направлении являются проведение глубокого анализа опыта европейских стран относительно механизмов формирования доходов местных бюджетов и возможностей исследования их элементов в отечественной экономике, обоснование экономической целесообразности уровня части доходов местных органов власти в ВВП Украины.

**Ключевые слова:** государственные финансы, распределительные отношения, государственный бюджет, межбюджетные отношения, бюджетные трансферты, децентрализация, финансовая автономия, территориальные общины.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 1. **Библ.:** 12.

**Кульчицкий Мирослав Иванович** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

**E-mail:** mkulchyt@yahoo.com

UDC 336.1451 (477)

**Kulchytskyi M. I. Theoretical and Methodological Bases  
of Inter-Budgetary Relations: Issues, Trends  
and Prospects of Development**

The article considers conceptual approaches of different economic schools to establishment of inter-budgetary relations, principles of their building in terms of the national economy of Ukraine have been analyzed. Classifying the inter-budgetary relations according to different criteria has been carried out and the functions of inter-budgetary relations in the domestic economy, which are aimed to provision of the self-contained territorial communities, have been determined. Based on analysis of statistical and financial indicators, the main problems of inter-budgetary relations in Ukraine has been considered, the main causes for territorial differences in the income generation as well as in the composition and volumes of costs of the local budgets have been identified. It has been determined that high degree of centralization of budgetary resources at the central Government level, underdevelopment of local self-government, imperfection of the theoretic-methodological and organizational principles of formation of the inter-budgetary relations are inherent for Ukraine. As result of the study, a strong tendency to increase donations, subventions and other transfers from the State budget to the local, in both absolute and relative terms, has been revealed. Mechanisms for improvement of the domestic budgetary system and for enhancing the financial autonomy of local authorities have been proposed. Prospects of the further research in this direction are conducting an in-depth analysis of the experience of the European countries regarding the mechanisms for generation of the local budgets income and capabilities for examination of their elements in the domestic economy, substantiation of economically viable level of the income part of the local authorities in the GDP of Ukraine.

**Key words:** State finance, distributive relations, State budget, inter-budgetary relations, budgetary transfers, decentralization, financial autonomy, territorial communities.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 12.

**Kulchytskyi Myroslav I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

**E-mail:** mkulchyt@yahoo.com

У сучасних умовах господарювання наука визначає державні фінанси як систему економічних відносин, які виникають у процесі акумуляції, розподілу та використання фондів грошових коштів, необхідних для виконання державою, органами місцевого самоврядування своїх завдань та функцій, зокрема забезпечення сталого економічного розвитку та європейських стандартів соціальних потреб громадян. Головною ознакою державних фінансових відносин в умовах децентралізації управління є організація та способи переміщення фінансових ресурсів від одного рівня влади до іншого. Основними проблемами державних фінансів у кожній країні є забезпечення ефективної організації відносин всередині бюджетної системи, а саме – між бюджетом центрального уряду і бюджетами місцевого самоврядування; перерозподіл бюджетних ресурсів, зумовлений об'єктивними відмінностями в рівнях соціально-економічного розвитку окремих територій; здійснення фінансового вирівнювання з метою забезпечення конституційних гарантій населенню незалежно від місця його проживання.

У кожній країні основу державних фінансів становить бюджет, а точніше – бюджетна система, яка включає державний бюджет і бюджет відповідних територіально-адміністративних одиниць. Державний бюджет – це важлива фінансова категорія, в основі якої функціонує система фінансових відносин, а саме – відносини: між бюджетом і господарюючими структурами держави; між бюджетом і населенням, що складаються при мобілізації і видатках бюджетних коштів; між бюджетами різних рівнів з перерозподілу фінансових ресурсів; між державним та місцевими бюджетами [8].

Важливо зазначити, що кожен бюджет має свої власні джерела доходів. Сьогодні джерелами доходів Державного бюджету України є податок на прибуток підприємств, об'єднань і організацій; податок на додану вартість; акцизні збори; доходи від зовнішньоекономічної діяльності; податок з доходів фізичних осіб та ін., згідно з нормативами, що визначаються законодавчими актами. Однак, з огляду на обмеженість фінансових ресурсів та необхідність їх розподілу між сферами національної економіки, і в розрізі територій України виникають суперечності, які мають конфліктний характер.

Дослідження щодо вирішення соціально-економічних проблем, пов'язаних з бюджетною системою та формуванням сучасних бюджетних відносин в Україні, присвячені науковій праці відомих вітчизняних вчених: В. Андрушенка, В. Базилевича, О. Барановського, В. Бодрова, Т. Бондарук, С. Буковинського, О. Василика, І. Волохової, А. Даниленка, В. Дем'янишина, І. Запатріної, М. Карліна, О. Кириленко, С. Кондратюка, В. Кравченка, А. Крисоватого, Л. Лисяк, І. Луніної, І. Лютого, О. Музики-Стефанчук, В. Опаріна, К. Павлюк, В. Тарангула, С. Слухай, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших.

Водночас, у вітчизняній економічній літературі ще недостатньо уваги приділено впливу економічної системи на формування міжбюджетних відносин в умовах глобалізації економіки, ефективному використанню бюджетних ресурсів на всіх рівнях державного управління, удосконаленню організаційно-нормативних засад роз-

витку цих відносин в період євроінтеграційних процесів в Україні.

*Метою* статті є обґрунтування теоретико-методологічних основ міжбюджетних відносин, принципів їх організації та розподілу фінансових потоків у бюджетній системі держави і стратегічних орієнтирів розвитку самодостатності територіальних громад.

Міжбюджетні відносини, з погляду представників західної економічної думки, повинні виражати суб'єктивно-об'єктивний аспект внутрішніх фінансових відносин та міжрівневих фіскальних зв'язків бюджетної системи. Міжбюджетні фінансові потоки виникають і функціонують у системі державного управління по вертикалі, передумови цих зв'язків регламентуються обсягами функціональних обов'язків і завдань кожного рівня публічної влади, взаємодія здійснюється на партнерській основі з урахуванням фінансових можливостей регіональних утворень.

Загалом, концептуальні засади побудови міжбюджетних відносин у період трансформаційних змін залежать від економічної системи держави і мають принципові відмінності за умов ринкової та командної економік. Особливості й аналіз нормативної бази України показав, що існує низка проблемних питань для обліку витрат бюджетних коштів і використанням за цільовим призначенням.

У тоталітарних країнах центральне місце в бюджетній системі посідає державний бюджет, у якому перерозподілена значна частина створеного валового продукту; місцеві бюджети мають другорядне значення. У бюджетних системах демократичних країн бюджет центрального уряду і бюджети місцевого самоврядування функціонують у межах єдиної бюджетної системи на засадах розподілу повноважень між органами державної влади і місцевого самоврядування, роль місцевих бюджетів у складі державних фінансів постійно зростає [9].

Для бюджетної системи України характерний досить високий ступінь централізації бюджетних ресурсів, що свідчить про зосередження основних владних повноважень на рівні центрального уряду, нерозвиненість місцевого самоврядування і слабкість його фінансової основи – місцевих фінансів, зокрема недосконалість теоретико-методологічних та організаційних засад їх формування.

Бюджетний кодекс України визначає основні принципи побудови бюджетної системи та запроваджує систему єдиних процедур – ухвалення рішень учасниками бюджетного процесу на засадах єдиної загальнодержавної бюджетної політики. Відповідно до ст. 7 Бюджетного кодексу України 2010 р. (зі змінами станом на 09.04.2015 р.) бюджетна система ґрунтується на таких принципах: єдності, збалансованості, самостійності, повноти, обґрунтованості, ефективності та результативності, субсидіарності, цільового використання бюджетних коштів, справедливості та неупередженості, публічності та прозорості [2]. Складність досягнення оптимального рівня збалансованості бюджетної системи пов'язана з необхідністю поглиблення теоретичної розробленості питань як у плані формування дохідної бази місцевих



органів влади, так і вертикального розподілу видаткових повноважень. На сьогодні це загострює соціально-економічні потреби суспільства та дестабілізує розвиток національної господарської системи, відсуває перспективу економічного зростання країни в цілому.

Міжбюджетні відносини є основним елементом відносин між органами місцевого самоврядування в унітарних державах. Практика свідчить, що є кілька форм міжбюджетних відносин, які властиві різним соціально-економічним системам. Є форми організації міжбюджетних відносин, які притаманні розвиненим країнам із соціально орієнтованою ринковою економічною системою, країнам із трансформаційною (перехідною) економікою. У країнах із централізовано-плановою економікою міжбюджетні відносини існують формально.

Сучасна система міжбюджетних відносин в Україні – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим і територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України [5]. У процесі організації міжбюджетних відносин їхніми суб'єктами є ті органи влади й управління, до компетенції яких належать повноваження щодо складання, розгляду, затвердження і виконання бюджетів. З метою вирішення згаданих проблем і встановлення впорядкованих взаємовідносин між бюджетами різних рівнів їх можна класифікувати так:

- ✦ **за напрямками:**
  - *горизонтальні*: між бюджетами одного рівня;
  - *вертикальні*: між бюджетами різних рівнів;
- ✦ **за видами:**
  - *договірні*: на підставі угоди між відповідними органами влади;

– *регламентовані*: законодавчими та інструктивними документами;

✦ **за формами:**

– *субсидіювання*: виділення коштів із бюджетів вищого рівня (види дотації вирівнювання, субвенції, додаткові дотації);

– *вилучення коштів*: передача коштів до державного та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;

– *взаємні розрахунки*: передача коштів із одного бюджету до іншого внаслідок перерозподілу між ними доходів чи видатків після затвердження бюджету;

– *бюджетні позики*: тимчасове надання коштів з єдиного казначейського рахунку у зв'язку з виникненням тимчасових касових розривів – не збігання у часі фінансування і надходження доходів [7].

Для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку країни в умовах господарської діяльності суб'єктів міжбюджетні відносини реалізуються на стадії виконання бюджетів. Найважливішою передумовою їхнього функціонування є необхідність перерозподілу бюджетних ресурсів усередині бюджетної системи країни, яка, відповідно, спричинена розбіжностями між обсягами коштів, акумульованих у бюджетах різних рівнів і видів, та обґрунтованою потребою в них у конкретному проміжку часу. Фінансова незалежність повною мірою визначається обсягом наявних фінансових ресурсів у розпорядженні місцевих органів влади, для вирішення власних повноважень. На основі аналізу законодавства України з'ясовано функції міжбюджетних відносин, які відображено на рис. 1.

За таких умов підставою для існування міжбюджетних відносин є: визначений у законодавстві розподіл повноважень між державною виконавчою владою та органами місцевого самоврядування; гарантія фінансування витрат на реалізацію наданих повноважень з боку



Рис. 1. Функції міжбюджетних відносин в Україні

держави органам місцевого самоврядування; чинний порядок розмежування доходів і видатків між рівнями бюджетної системи і місцевими бюджетами різних видів; фінансова підтримка місцевих бюджетів у зв'язку зі значними коливаннями рівнів податкового потенціалу окремих територій та об'єктивними розбіжностями в обсягах видатків.

На основі аналізу статистичних і фінансових показників розвитку національної економіки та міжбюджетних відносин, а також праць науковців на сучасному етапі розвитку України можна виділити такі основні проблеми міжбюджетних відносин: нерівномірний економічний і соціальний розвиток регіонів України; невідповідність видаткових повноважень та відповідних дохідних джерел органів місцевого самоврядування; зниження рівня фінансової автономії місцевих бюджетів.

**С**уть питання у тому, що адміністративно-територіальні утворення, на які поділена кожна держава, мають різну податкову базу і фінансовий потенціал, що є наслідком нерівномірності територіального розміщення природно-ресурсного потенціалу та виробничих сил. Головними причинами територіальних відмінностей у формуванні доходів та у складі й обсягах видатків місцевих бюджетів є такі:

- ✦ різний рівень економічного розвитку господарського комплексу адміністративно-територіальних одиниць та його спеціалізація;
- ✦ різноманітність природно-кліматичних умов та різний екологічний стан територій;
- ✦ особливості розташування населених пунктів, зокрема адміністративних центрів, та насиченість шляхами сполучення;
- ✦ кількість населення, його віковий склад;
- ✦ сформована упродовж тривалого періоду мережа об'єктів соціальної та побутової інфраструктури, їхній стан.

Вплив цих і багатьох інших чинників визначає різний податковий потенціал, який безпосередньо впливає на формування дохідної бази місцевих бюджетів; різну вартість послуг, що їх надають місцеві органи з огляду на відмінності адміністративно-територіальних одиниць; неоднакову потребу в коштах, які спрямовують на підтримку соціально незахищених верств населення, утримання об'єктів соціально-культурної сфери. Натомість фінансові проблеми, що виникають у регіонах економічно розвинених країн, розв'язуються через надання місцевим органам влади стабільно закріплених дохідних джерел, розширення сфери місцевого оподаткування та реформування всієї системи міжбюджетних відносин у країні.

Основою міжбюджетних відносин є розмежування доходів і видатків між рівнями бюджетної системи, проведене відповідно до розподілу повноважень органів державної виконавчої влади і місцевого самоврядування. В Україні формування системи міжбюджетних трансфертів зумовлене необхідністю створення механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів в умовах фінансових диспропорцій між територіями. Тому однією з фінансових проблем сьогодення в Україні

виступає забезпечення необхідних фінансових ресурсів для розвитку територій [7].

Сьогодні міжбюджетні відносини, їх формування та реалізація повинні базуватися на відповідних принципах, які б відображали їхню специфіку та місце в бюджетній системі України. Однак у положеннях Бюджетного кодексу України та інших нормативно-правових актах вони не знайшли свого відображення. Бюджетний кодекс України подає лише основні принципи бюджетної системи, в межах якої існують міжбюджетні відносини, а їй відповідно поширюються на них.

Необхідно зазначити, що принципи міжбюджетних відносин вужчі за значенням, ніж принципи бюджетної системи. Тому їх розглядають як продовження принципів бюджетної системи, оскільки вони лише частково проявляють якості, притаманні усій бюджетній системі країни.

**Н**а сучасному етапі розвитку економіки України на перший план виходить питання децентралізації бюджетної системи країни, адже нині фінансова децентралізація є однією з основних умов незалежності та життєдіяльності місцевої влади. Посилення в умовах кризи залежності місцевих бюджетів від фінансової допомоги з центру підкреслює той факт, що неможливо здійснити децентралізацію влади без ефективного її забезпечення шляхом передання частини фінансових, у тому числі бюджетних, ресурсів на місцевий рівень [10]. Децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливість участі місцевої влади у розвитку територіальної громади, а фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельного узгодження видатків органів місцевого самоврядування з місцевими проблемами територій. Саме тому основним принципом, на якому повинна базуватися система міжбюджетних відносин в Україні, повинен стати принцип децентралізації.

В Україні вітчизняна система формування доходів місцевих бюджетів, зокрема умови й порядок надання міжбюджетних трансфертів, не стимулює керівництво органів місцевого самоврядування підвищувати власні доходи місцевих бюджетів, не сприяє пошуку додаткових резервів та залученню альтернативних джерел формування бюджетних ресурсів, натомість формує в місцевій еліті споживацькі настрої.

На думку Тарангула В. Д., для побудови ефективної системи міжбюджетних відносин в Україні до принципів бюджетної системи, зазначених у ст. 7. Бюджетного кодексу України, необхідно, окрім децентралізації, додати окремо визначені принципи, зокрема: реальності, ефективності та економічності використання бюджетних коштів, розмежування доходів та видатків між рівнями бюджетної системи, загального (сукупного) покриття видатків бюджетів, цільового характеру використання бюджетних коштів, адресності. Крім того, доцільно передбачити реальні заходи відповідальності за порушення будь-яких з цих принципів [10]. Формування ефективної моделі міжбюджетних відносин є стратегічним завданням держави, що зумовлює фінансову стабілізацію та збільшення масштабів сукупного виробництва і

споживання в країні. Наукове економічне обґрунтування міжбюджетних відносин дає можливість розв'язати суперечності між суб'єктами державного управління з приводу доцільності та ефективності надання населенню країни суспільних благ і послуг кожною ланкою бюджетної системи, удосконалити модель міжбюджетних відносин, відійти від командних методів формування місцевих бюджетів без адекватного врахування потреб місцевих громад та їхніх об'єднань.

Сьогодні рух бюджетних коштів у процесі міжбюджетних відносин відбувається переважно у такій формі: міжбюджетних трансфертів (дотації, субвенції, кошти, які передають), взаєморозрахунків, а також об'єднання коштів бюджетів територіальних громад для виконання спільних проектів і програм. Основним інструментом реалізації міжбюджетних відносин є міжбюджетні трансферти. Оскільки обсяг трансферту місцевому бюджету повинен визначатися на підставі об'єктивної оцінки видаткових потреб і дохідної спроможності, то органи місцевого самоврядування повинні чітко бачити, як саме визначають належний їм трансферт [6].

Утім, розподіл міжбюджетних трансфертів між державним та місцевими бюджетами проводиться на підставі формули, яка враховує таке: фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коригувальні коефіцієнти до них; кількість населення та кількість споживачів гарантованих послуг; індекс відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці; розрахунковий обсяг кошика доходів місцевих бюджетів; коефіцієнт вирівнювання; норматив кількості працівни-

ків органів місцевого самоврядування в розрахунку до кількості населення. Водночас, Бюджетний кодекс України визначає бюджетні трансферти як кошти, що безоплатно і безповоротно передають з одного бюджету в інший. Відповідно до ст. 96 Бюджетного кодексу України до 2015 р. використовувалися такі види міжбюджетних трансфертів: дотації вирівнювання; субвенції; кошти, що передають до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів; додаткові дотації.

Для оцінки вирівнювання фінансових можливостей регіонів за рахунок державного бюджету проаналізуємо рівень дотаційного навантаження на нього та залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів (рис. 2). Так, за даними Державної казначейської служби України, було перераховано 130,6 млрд грн міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам, що становить 94,9% річного плану. Обсяги міжбюджетних трансфертів з кожним роком зростають: від 62,2 млрд грн у 2009 р. до 130,6 млрд грн у 2014 р.

За аналізований період у структурі міжбюджетних трансфертів переважала дотація вирівнювання, яка мала тенденцію до зростання з 33,4 млрд грн у 2009 р. до 60,5 млрд грн у 2014 р. Другою за величиною у міжбюджетних трансфертах місцевим бюджетам є субвенція із соціального захисту населення. У 2009 р. перераховано місцевим бюджетам 22,9 млрд грн, а у 2014 р. – 50,0 млрд грн. Інші трансферти склали від 5,9 млрд грн у 2009 р. до 20,1 млрд грн у 2014р.

Дотації у складі майже 45% місцевих бюджетів становлять понад 70%, а в більшості сільських, селищних бюджетах видатки на заробітну плату з нарахуваннями –

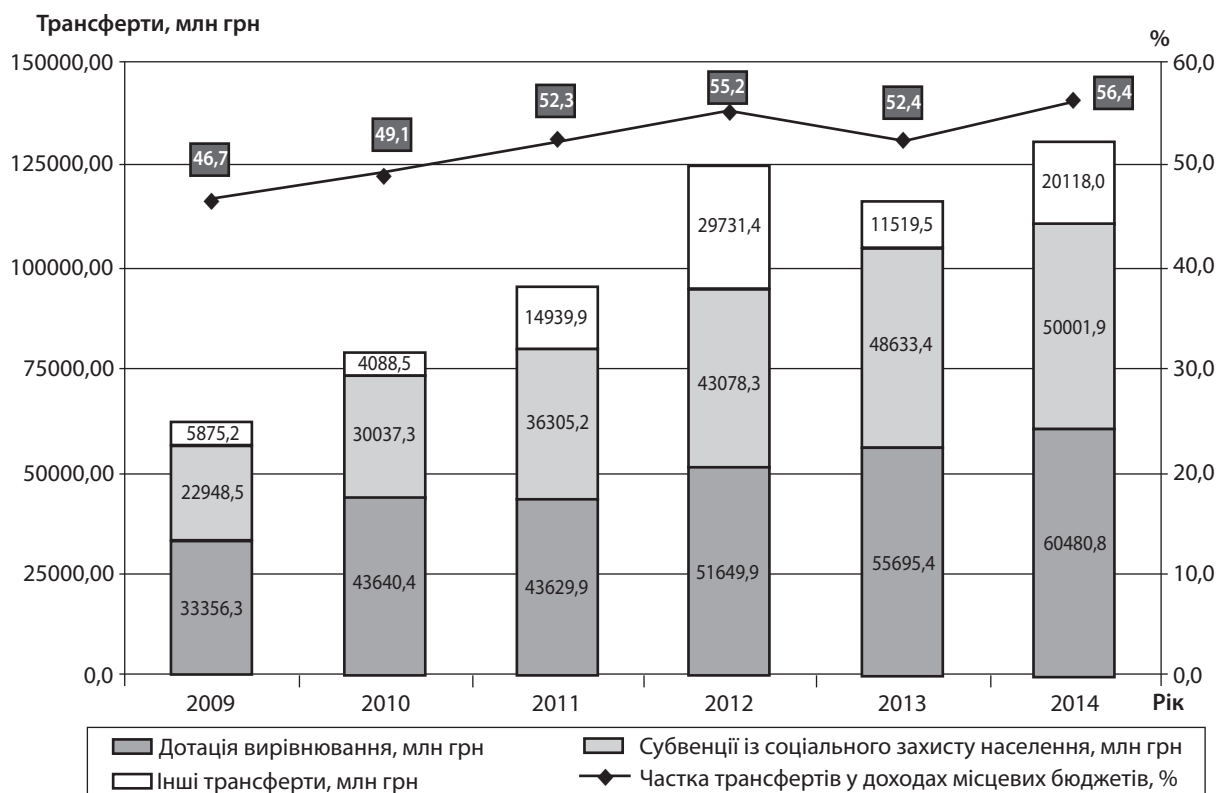


Рис. 2. Динаміка перерахування трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів, за 2009–2014 рр. [3]

понад 90%. Це свідчить про ресурсну неспроможність переважної більшості органів місцевого самоврядування здійснювати власні й делеговані повноваження.

Частка бюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів в Україні перевищила 50% та має тенденцію до збільшення. За 2009 – 2014 рр. вона зросла із 46,7% до 56,4%. На рівні бюджетів органів місцевого самоврядування частка трансфертів у структурі доходів бюджетів перевищує 90% [11]. Це дає підстави стверджувати про високу централізацію бюджетних коштів на державному рівні. За таких умов не можна вести мову ні про бюджетну самостійність, ні про якість надання суспільних послуг населенню на місцевому рівні, тому держава за рахунок надання міжбюджетних трансфертів гарантує громадянам лише мінімальний законодавчо визначений в країні рівень суспільних благ і послуг, тим самим вона позбавляє органи місцевого самоврядування можливості запровадити власні надбавки або субсидії населенню територіальної громади й суб'єктам господарювання у зв'язку з відсутністю в бюджеті власних доходів на такі цілі.

З огляду на розвиток вітчизняної економіки з орієнтацією на європейський досвід, особливого значення набувають питання ефективної бюджетної децентралізації, тобто в умовах економічних перетворень, починаючи із 2015 р., до ст. 96 Бюджетного кодексу України внесено зміни, відповідно до яких міжбюджетні трансферти поділяються на: базову дотацію (трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій); субвенції; реверсну дотацію (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій); додаткові дотації.

**З**ауважимо, що відповідно до внесених змін у Бюджетний кодекс України у Державному бюджеті України можуть передбачатися такі трансферти місцевим бюджетам: базова дотація; субвенції на здійснення державних програм соціального захисту; додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою; субвенція на виконання інвестиційних проектів; освітня субвенція; субвенція на підготовку робітничих кадрів; медична субвенція; субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм і комплексних заходів програмного характеру; субвенція на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження; субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50 відсотків); інші додаткові дотації та інші субвенції [2].

Порядок та умови надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам, яка вперше визначена законом про Державний бюджет України, затверджуються Кабінетом Міністрів України не пізніше 30 днів з дня набрання ним чинності. Розподіл додаткових дотацій між місцевими бюджетами здійснюється на підставі критеріїв, визначених Кабінетом Міністрів України. У Державному бюджеті України затверджується обсяг міжбюджетних трансфертів окремо для кожного з відповідних місцевих бюджетів, якщо є підстави для їх надання та отримання.

Для визначення розподілу міжбюджетних трансфертів використовується фінансовий норматив бюджетної забезпеченості. Бюджетний кодекс визначає фінансовий норматив бюджетної забезпеченості як гарантований державою в межах наявних бюджетних коштів рівень фінансового забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями, виконавчими органами місцевого самоврядування, що використовується для визначення обсягу міжбюджетних трансфертів. Цей норматив розраховується у вартісному вираженні шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію бюджетних програм, на кількість населення чи споживачів гарантованих послуг тощо. Від величини фінансового нормативу залежить розрахунковий обсяг видатків, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Фінансові нормативи застосовуються при плануванні для таких видів видатків бюджету: державне управління (на одного жителя адміністративно-територіальної одиниці та на одну нормативну штатну одиницю); освіта (на одного користувача послуги), з диференціацією для різних типів закладів; охорона здоров'я (на одного жителя адміністративно-територіальної одиниці); соціальний захист і соціальне забезпечення (на одного користувача послуги); культура і мистецтво (на одного жителя адміністративно-територіальної одиниці); фізична культура і спорт (на одного жителя адміністративно-територіальної одиниці) [2].

Важливо зазначити, що загальний обсяг фінансових ресурсів за кожним видом міжбюджетних трансфертів, розраховується на підставі державних соціальних стандартів і нормативів, які встановлюються законом та іншими нормативно-правовими актами. Водночас, розрахунок фінансового нормативу бюджетної забезпеченості може передбачати обсяг нерозподілених видатків, який об'єднує їх види на ті повноваження, встановлення нормативів за якими є недоцільним.

Отже, сучасна система міжбюджетних відносин в Україні знаходиться під впливом суперечливих векторів розвитку. З одного боку, робиться наголос на необхідності посилення фінансової самостійності органів місцевої влади, що потребує посилення бюджетної децентралізації, а з іншого, – упродовж останніх років частка доходів місцевих бюджетів у Зведеному державному бюджеті постійно зменшується та утримується курс на зміцнення ієрархічної системи ухвалення рішень, що реалізується шляхом централізації фінансових джерел [4].

У контексті політичних та соціально-економічних процесів, що відбуваються в Україні, особливого значення набувають питання підвищення ролі та статусу місцевого самоврядування шляхом розширення фінансової автономії місцевих бюджетів. Головним критерієм, який засвідчує фінансову автономію місцевих органів влади,

є наявність у них прав прийняття рішень у сфері власних фінансів. Важливим показником фінансової автономії є коефіцієнт податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці ( $K_{П}$ ), який можна визначити за формулою:

$$K_{П} = \frac{П_T}{П_C},$$

де  $П_T$  – податкоспроможність окремої території;  $П_C$  – середня податкоспроможність у межах країни.

Коефіцієнт податкоспроможності є показником фінансової автономії органу влади, який дає змогу забезпечити фінансове вирівнювання розвитку територіальних громад [1].

**В** умовах євроінтеграційних процесів удосконалення механізму формування і використання коштів місцевих бюджетів в Україні є одним з найважливіших питань сьогодення, оскільки вони є фундаментом всієї бюджетної системи країни. Місцевий бюджет повинен займати одне з провідних місць у системі функціонування економіки держави, у тому числі у формуванні фінансових ресурсів, становлення макро- та мікроекономічних показників, розвитку міждержавних відносин тощо. Водночас, кошти місцевих бюджетів повинні бути сконцентровані на вирішенні завдань соціальної спрямованості та безумовне дотримання соціальних норм і гарантій громадян з використанням досвіду країн ЄС.

Загалом у різних європейських країнах процес формування доходів місцевих бюджетів має свої особливості. Аналіз ролі місцевих бюджетів в економіці європейських держав свідчить про те, що частка доходів у ВВП цих країн становить в середньому 13,6%, що відображено в *табл. 1*. Як бачимо, рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети свідчить про стан децентралізації управління фінансовими ресурсами в європейських країнах. Однак привертає увагу той факт, що в країнах Західної Європи рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети значно різняться. Так, у Данії він становить майже 1/3 ВВП, а в Хорватії – лише 3,8% [12].

Таблиця 1

Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП в європейських країнах, % [12]

Країна	Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП
Чехія	8,4
Угорщина	12,1
Латвія	10,8
Польща	12,4
Хорватія	3,8
Данія	32,0
Франція	10,9
Італія	11,7
Великобританія	10,9
Середнє значення	13,6

Зазначимо, що чим більша частка доходів місцевих бюджетів у ВВП, тим вищий рівень децентралізації в

країні. Децентралізація забезпечує ефективніше надання локальних послуг, оскільки на рівні місцевої влади витрати будуть меншими за рахунок скорочення адміністративних витрат і витрат на поточний контроль.

## ВИСНОВКИ

Завдяки сучасним організаційним формам, що реалізуються через створення бюджетів місцевих органів самоврядування, стає можливим використання ресурсів, як інструменту управління національною економікою, зокрема щодо зростання матеріального рівня життя населення та окремих його груп, охорони навколишнього природного середовища, зміцнення науково-технічного потенціалу та розвитку культури території та країни в цілому. В Україні при нестабільності дохідних джерел місцевих бюджетів загальнодержавного значення набувають питання дефіциту власних ресурсів для фінансування діяльності органів місцевого самоврядування. У цьому контексті важливим є питання щодо посилення ролі місцевих податків і зборів, надходження від яких повинні стати основою дохідної частини бюджетів місцевого самоврядування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз фінансової автономії місцевих органів влади і фінансової стійкості місцевого бюджету // Finalearn. Фінансова аналітика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finalearn.com/lifers-392-1.html>
2. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз витокання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та інші]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
4. Волохова І. С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / І. С. Волохова. – Одеса, 2010. – 234 с.
5. Воробьев Ю. Н. Міжбюджетні відносини в Україні : монографія / Ю. Н. Воробьев, І. В. Усков. – Сімферополь : Аріал, 2010. – 276 с.
6. Криштоф Н. С. Міжбюджетні відносини у системі державного регулювання економіки України на сучасному етапі розвитку / Н. С. Криштоф // Державне управління: теорія і практика. – 2013. – № 1. – С. 21 – 29.
7. Кульчицький М. І. Місцеві фінанси : навчальний посібник. / М. І. Кульчицький – Л. : ЛНУ, 2013. – 552 с.
8. Лисяк Л. В. Розвиток міжбюджетних відносин в Україні в умовах податкового реформування / Л. В. Лисяк // Економічний простір. – 2014. – № 81. – С. 125 – 137.
9. Музика-Стефанчук О. А. Сучасні міжбюджетні відносини та федералізм / О. А. Музика-Стефанчук // Університетські наукові записки. – 2011. – № 1. – С. 255 – 259.
10. Тарангул В. Д. Принципи правового регулювання міжбюджетних відносин / В. Д. Тарангул // Європейські перспективи. – 2012. – № 2, ч. 2. – С. 77 – 82.
11. Тарангул Л. Л. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків в умовах запровадження в Україні бюджетної децентралізації / Л. Л. Тарангул, Т. А. Коляда // Фінанси України. – 2015. – № 3. – С. 30 – 44.
12. Тулай О. І. Зарубіжний досвід функціонування місцевих бюджетів та можливість його імплементації у вітчизняну практику / О. І. Тулай // Культура народів Причорномор'я. –

2007. – № 99. – С. 15 – 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/121/knp\\_121\\_93-97.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/121/knp_121_93-97.pdf)

## REFERENCES

"Analiz finansovoi avtonomii mistsevykh orhaniv vlady i finansovoi stiihosti mistsevoho biudzhetu" [Analysis of financial autonomy of local authorities and the financial sustainability of the local budget]. *Finalearn. Finansova analityka*. <http://www.finalearn.com/lifers-392-1.html>

Kryshtof, N. S. "Mizhbiudzhetni vidnosyny u systemi derzhavnoho rehuliuвання ekonomiky Ukrainy na suchasnomu etani rozvytku" [Intergovernmental relations in the system of state regulation of economy of Ukraine in modern Ethan development]. *Derzhavne upravlinnia: teoriia i praktyka*, no. 1 (2013): 21-29.

Kulchytskyi, M. I. *Mistsevi finansy* [Local Finance]. Lviv: LNU, 2013.

[Legal Act of Ukraine]. <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>

Lysiak, L. V. "Rozvytok mizhbiudzhetnykh vidnosyn v Ukraini v umovakh podatkovoho reformuvannya" [The development of intergovernmental relations in Ukraine in terms of tax reform]. *Ekonomichniy prostir*, no. 81 (2014): 125-137.

Muzyka-Stefanchuk, O. A. "Suchasni mizhbiudzhetni vidnosyny ta federalizm" [Modern federalism and intergovernmental relations]. *Universytetski naukovi zapysky*, no. 1 (2011): 255-259.

Taranhul, V. D. "Pryntsypy pravovoho rehuliuвання mizhbiudzhetnykh vidnosyn" [Principles of legal regulation of intergovernmental relations]. *Yevropeiski perspektyvy*, vol. 2, no. 2 (2012): 77-82.

Taranhul, L. L., and Koliada, T. A. "Osoblyvosti formuvannya mizhbiudzhetnykh finansovykh potokiv v umovakh zaprovadzhennia v Ukraini biudzhetnoi detsentralizatsii" [Features of formation of intergovernmental financial flows in terms of introduction in Ukraine of fiscal decentralization]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2015): 30-44.

Tulai, O. I. "Zarubizhnyi dosvid funktsionuvannya mistsevykh biudzheti ta mozhlyvist ioho implementatsii u vitchyznianu praktyku" [Foreign experience of local budgets and the possibility of its implementation in domestic practice]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/121/knp121\\_93-97.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/121/knp121_93-97.pdf)

Vorobev, Yu. N., and Uskov, I. V. *Mizhbiudzhetni vidnosyny v Ukraini* [Intergovernmental relations in Ukraine]. Simferopol: Arial, 2010.

Volokhova, I. S. *Mizhbiudzhetni vidnosyny v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku* [Intergovernmental relations in Ukraine: current state and development prospects]. Odesa, 2010.

Zubenko, V. V. et al. "Biudzhetniy monitorynh: Analiz vykonannya biudzhetu za 2014 rik" [Budget Monitoring: Analysis of Budget Execution in 2014]. *IBSED, Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsyatyvy (ZMFI-II) vprovadzhennia»*, 2015.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

© 2015 ІВАНЕНКО І. А.

УДК 336.744

### Іваненко І. А. Теоретичні аспекти валютно-фінансових відносин

Останніми роками зростає роль валютно-фінансових відносин у розвитку як світової економіки в цілому, так й економік окремих країн. При цьому зростання форм, видів, методів та механізмів сучасних валютно-фінансових операцій вимагає уточнення їх сутності, складу та учасників. Тому метою статті є дослідження та обґрунтування поняття та структури валютно-фінансових відносин та операцій, класифікація їх суб'єктів. Сутність валютно-фінансових відносин розкривається через класифікацію їх конкретних форм – валютно-фінансових операцій. У складі останніх слід виділити: валютні операції та фінансові операції. Валютно-фінансові відносини та операції реалізуються їх учасниками, які доцільно об'єднати в такі групи: що діють на національному та міжнародному рівні, регулюючі та підпорядковані, професійні та непрофесійні. Ступінь впливу окремих категорій учасників постійно змінюється, що є однією з причин валютно-фінансової нестабільності на світовому ринку. Тому національний валютно-фінансовий механізм має бути досить гнучким, щоб урахувати сучасні вимоги розвитку світового ринку та забезпечити оптимальну інтеграцію країни до нього.

**Ключові слова:** глобалізація, валютно-фінансові відносини, валютні операції, учасники валютно-фінансових відносин, національне регулювання.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Іваненко Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світової економіки і економічної теорії, Кримський інженерно-педагогічний університет (пров. Учбовий, 8, Сімферополь, 95015, АР Крим)

**E-mail:** irine.ivanenko@gmail.com

УДК 336.744

UDC 336.744

### Іваненко И. А. Теоретические аспекты валютно-финансовых отношений

В последние годы возрастает роль валютно-финансовых отношений в развитии как мировой экономики в целом, так и экономик отдельных стран. При этом увеличение числа форм, видов, методов и механизмов современных валютно-финансовых операций требует уточнения их сущности, состава и участников. Поэтому целью статьи является исследование и обоснование понятия и структуры валютно-финансовых отношений и операций, классификация их субъектов. Сущность валютно-финансовых отношений раскрывается через классификацию их конкретных форм – валютно-финансовых операций. В составе последних следует выделить: валютные операции и финансовые операции. Валютно-финансовые отношения и операции реализуются их участниками, которых целесообразно объединить в следующие группы: действующие на национальном и международном уровне, регулирующие и подчиненные, профессиональные и непрофессиональные. Степень влияния отдельных категорий участников постоянно меняется, что является одной из причин валютно-финансовой нестабильности на мировом рынке. Поэтому национальный валютно-финансовый механизм должен быть достаточно гибким, чтобы учитывать современные требования развития мирового рынка и обеспечить оптимальную интеграцию страны в него.

**Ключевые слова:** глобализация, валютно-финансовые отношения, валютные операции, участники валютно-финансовых отношений, национальное регулирование.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 8.

**Иваненко Ирина Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и экономической теории, Крымский инженерно-педагогический университет (пер. Учебный, 8, Симферополь, 95015, АР Крым)

**E-mail:** irine.ivanenko@gmail.com

### Ivanenko I. A. Theoretical Aspects of Monetary-Financial Relations

In recent years, the role of monetary-financial relations in the development of both the world economy in a whole and economies of individual countries is increasing. The increase in the number of forms, kinds, methods and mechanisms of modern currency and monetary operations requires clarification of their essence, structure and participants. Therefore, the aim of the article is studying and substantiation of the concept and the structure of monetary-financial relations and operations, as well as classification of their actors. The essence of the monetary-financial relations is disclosed through classification of their concrete forms – financial-monetary operations. The latter should be differentiated as currency operations and financial operations. Monetary-financial relations and operations are implemented by parties, which should be merged into the following groups: operating nationally and internationally, regulatory and subordinate, professional and unprofessional. The influence of individual categories of participants is permanently changing, that is one of the causes of financial instability in the world market. Thus, a national monetary-financial mechanism should be flexible enough to take into account contemporary requirements of the world market, ensuring the optimum market integration of the country.

**Key words:** globalization, monetary-financial relations, currency operations, participants of monetary-financial relations, national regulation.

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

**IvanenkoIryna A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of World Economy and Economic Theory, Crimean Engineering and Pedagogical University (prov. Uchbovyuy, 8, Simferopol, 95015, ARC)

**E-mail:** irine.ivanenko@gmail.com

У сучасних умовах лібералізація валютно-фінансової сфери все більшою мірою відповідає вимогам розвитку світового господарства, оскільки сприяє прискоренню міжнародних економічних процесів, оптимізує розподіл економічних ефектів між господарськими одиницями та галузями економіки, створює підґрунтя для економічного розвитку та добробуту. З іншого боку, помірні обмеження у валютно-фінансовій сфері є необхідними для забезпечення економічної безпеки країни та вирішення конкретних макроекономічних завдань. Зростання глобалізаційних тенденцій у

світовому економічному розвитку закономірно супроводжується зростанням ролі міжнародних валютно-фінансових відносин, які, з одного боку, виступають як самостійна форма міжнародних економічних відносин, а з іншого – обслуговують міжнародний рух товарів та послуг. Тому залучення країни до участі у системі міжнародних валютно-фінансових відносин має значний вплив на повноту та ефективність інтеграції національної економіки до світогосподарських процесів у цілому. При цьому розмаїття сучасних форм, видів, методів та механізмів сучасних валютно-фінансових відносин

створює труднощі при дослідженні та правильному розумінні окремих дефініцій, що знаходяться у відповідній площині. У даному контексті актуалізується, перш за все, питання уточнення теоретичних аспектів валютно-фінансових відносин.

Аналізу теоретичних засад валютно-фінансових відносин та операцій присвячено роботи таких вчених-економістів, як: Я. Белінська, О. Береславська, С. Боринець, В. Васенко, А. Гальчинський, А. Красавіна, О. Пруський, Л. Руденко, Є. Савельєв, А. Семенов, В. Стельмах, А. Філіпенко та інших. Разом з тим, більш глибокого дослідження потребують теоретичні засади валютно-фінансових відносин, удосконалення вимагає класифікація валютно-фінансових операцій та суб'єктів валютно-фінансових відносин.

Метою статті є дослідження та обґрунтування поняття та структури валютно-фінансових відносин та операцій, класифікація суб'єктів валютно-фінансових відносин.

У науковій літературі зустрічається широке коло понять та дефініцій, що лежать у площині визначення сутності суб'єктів, об'єктів та їх взаємозв'язків у валютно-фінансовій сфері. При цьому часто змішуються поняття «валютний», «фінансовий», «валютно-фінансовий», «валютно-кредитний» тощо. Доцільним є висвітлення та уточнення сутності окремих з них.

Так, згідно з визначенням Руденко Л. В., міжнародні валютні відносини – це сукупність відносин у сфері грошей і кредиту, які опосередковують рух товарів, капіталів та послуг між країнами, регіонами, фірмами, банками, установами, фізичними особами [1, с. 8].

Разом з тим, далі автор зазначає, що міжнародні валютно-кредитні відносини «становлять сферу обміну в системі світового господарства..., являють собою завершальну стадію в процесі руху, переміщення різноманітних всезростаючих ресурсів між суб'єктами світогосподарських зв'язків, що знаходить свій вираз у такій інтегральній категорії, як платіжний баланс держави» [1]. Очевидно, що автор свідомо ототожнює дефініції валютних і валютно-кредитних відносин, передбачаючи, що рух валюти обов'язково супроводжується наявністю кредитування. Разом з тим, на нашу думку, слід розмежовувати поняття «валютних відносин» як таких, що опосередковують рух товарів та факторів виробництва, але не набувають ознак кредитування.

Автор справедливо наголошує, що процес відтворення і валютні відносини є взаємопов'язаними. З одного боку, розвиток процесу відтворення виступає об'єктивною основою валютних відносин, оскільки породжує експорт капіталу, міжнародний обмін товарами та послугами, передачу технології та інше, і, відповідно, визначає весь комплекс валютних відносин, що пов'язані з міжнародним оборотом останніх. З іншого боку, хоча валютна сфера – вторинна щодо сфери матеріального виробництва, вона не лише пасивно відбиває перебіг виробничих процесів, а й активно на них впливає [1, с. 8].

Однак поза увагою дослідника залишаються суто валютні відносини, що не пов'язані зі сферою виробництва, але виокремилися в самостійний різновид взаємо-

відносин суб'єктів світового господарства, наприклад, валютнообмінні операції з метою хеджування ризиків чи диверсифікації валютних резервів, спекулятивні операції тощо.

Колектив авторів на чолі з Козаком Ю. Г., не заперечуючи зв'язок валютних відносин, з одного боку, та світової торгівлі та міжнародного руху чинників виробництва, з іншого, акцентують увагу на тому, що валютні відносини базуються, перш за все, на прагненні задіяних у них суб'єктах максимізувати прибуток [2, с. 205].

При цьому валютні відносини визначаються як «сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства» [2, с. 204].

Васенко В. К. оперує поняттям «валютно-фінансові відносини», яке розглядається ним в контексті здійснення зовнішньоекономічної діяльності. На думку дослідника, валютно-фінансові відносини – це сукупність відносин, що пов'язані із функціонуванням валюти в міжнародній торгівлі, економічному і технічному співробітництві, наданні та отриманні позик, кредитів тощо [3, с. 38]. Автор стверджує, що валютно-фінансові відносини – це, у першу чергу, відносини між учасниками міждержавного обміну при функціонуванні грошей у міжнародному обороті. Тому для валютно-фінансових відносин характерні дві взаємопов'язані сфери функціонування: національно-державна та міжнародна (світова) [3, с. 38].

Визначення міжнародних фінансових відносини надає Т. А. Черемісова. На її думку, це фінансові зв'язки між учасниками міжнародних економічних відносин у процесі руху товарів, робіт, послуг, фінансових ресурсів, капіталу, ноу-хау, що виходять далеко за рамки національних, основними об'єктами яких є іноземні інвестиції (прямі та портфельні), позики (банківські та небанківські), товари та послуги, технології, робоча сила [4].

Для розуміння сутності валютно-фінансових відносин важливим є визначення їх конкретних форм, які представляють собою валютно-фінансові операції.

Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. (стаття 3), до видів зовнішньоекономічної діяльності, які передбачають здійснення валютно-фінансових операцій, належать такі [5]:

- ✦ надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України страхових, брокерських, облікових, аудиторських та інших послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- ✦ міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- ✦ кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- ✦ створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;



- ✦ створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних і страхових установ за межами України, а також створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України;
- ✦ орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- ✦ операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку.

Базуючись на класифікації фінансових транзакцій, яка покладена в основу Системи національних рахунків, розроблену ООН (*System of National Accounts – SNA*), Статистики державних фінансів МВФ – (*Government Financial Statistics – GFS*), Європейської системи національних і регіональних рахунків (*European System of National and Regional Accounts – ESA95*) [6], і враховуючи перелік, закріплений у національному законодавстві, пропонується виділяти такі види валютно-фінансових операцій (*рис. 1*).

**В**иходячи із сутності операцій, представлених на *рис. 1*, доцільно виділити, по-перше, валютні операції, до яких належать операції з монетарним золотом та спеціальними правами запозичення та операції з валютою та валютними депозитами, і, по-друге, фінансові операції, зокрема: операції з акціонерними та неакціонерними цінними паперами, кредитні операції, операції страхування та інші оплатні операції (лізинг, факторинг, франчайзинг).

Валютно-фінансові відносини можуть здійснюватися на таких основних рівнях, що пов'язані між собою: національному та міжнародному (регіональному та світовому). При цьому критеріями приналежності валютно-фінансових відносин до кожного з цих рівнів мають бути: участь іноземних суб'єктів господарювання, правове поле, у якому реалізуються відносини. Так, якщо операції з валютою здійснюються виключно національними суб'єктами господарювання, які керуються, відповідно, законами та нормативними актами своєї держави, то рівень визначається як національний. Якщо задіяні також іноземні суб'єкти господарювання, що спричиняє застосування норм права також іншої держави та міжнародних правових норм, то рівень відносин підвищується до міжнародного.

На думку К. В. Васенка, з організаційно-правового погляду валютно-фінансові відносини на національному рівні виступають як державно-правова форма функціонування фінансів, що склалася історично на основі розвитку господарських зв'язків та закріплена національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Зв'язок світових валютно-фінансових відносин із національними здійснюється через національні банки, що обслуговують та регулюють ці відносини і виявляється в міждержавному валютно-фінансовому регулюванні та координуванні політик країн [3, с. 39].

Досліджуючи склад учасників валютно-фінансових відносин, доцільно звернути увагу, по-перше, на класифікацію інституційних секторів ООН, у якій ви-

діляють нефінансові корпорації, фінансові корпорації, національний уряд, домогосподарства, неприбуткові організації, що обслуговують домашні господарства. По-друге, важливо ідентифікувати учасників залежно від ступеня їх участі у валютно-фінансових відносинах. З цієї точки зору суб'єктів валютно-фінансових відносин можна поділити на дві основні групи: професійні та непрофесійні учасники.

Слід погодитися з думкою О. Прусського, який стверджує, що професійні учасники – суб'єкти, для яких участь на валютному ринку є основною або однією з основних сфер постійної діяльності: центральні та комерційні банки, окремі небанківські фінансово-кредитні установи, валютні біржі, брокерські фірми. Непрофесійні учасники – суб'єкти валютного ринку, для яких необхідність у здійсненні валютних операцій обумовлена їх поточною діяльністю (експортно-імпорتنі операції), потребами у залученні чи розміщенні валютних коштів тощо, а діяльність на валютному ринку не є основною чи однією з основних частин їх господарської діяльності. До непрофесійних учасників належить широке коло підприємств, фірм, організацій, а також приватні особи [7].

Класифікацію суб'єктів валютно-фінансових відносин доцільно розширити за рахунок додавання ознаки характеру участі у валютно-фінансових відносинах, за якою слід виділяти суб'єктів, що приймають участь у регулюванні валютно-фінансової сфери та таких, що не мають таких повноважень. Так, у системі валютно-фінансових відносин центральні банки виконують подвійну функцію: по-перше, вони здійснюють валютно-фінансову політику, яка в загальному вигляді передбачає оптимізацію розподілу ВВП та підтримку курсу національної валюти з метою стимулювання економічного зростання; по-друге, центральні банки є безпосередніми учасниками валютно-фінансових відносин, подібно до комерційних банків, та здійснюють широке коло валютно-фінансових операцій, реалізуючи власні економічні інтереси.

Відповідно до вищезазначеного класифікації суб'єктів валютно-фінансових відносин доцільно представити у вигляді схеми (*рис. 2*).

**Р**азом з цим, слід зазначити, що транснаціональні банки де-факто поступово переходять із категорії «підпорядковані» в категорію «регулюючі». Так, на думку О. Б. Вознюк, здатність окремих держав контролювати могутні міжнародні фінансові потоки або обмежувати деякі транскордонні фінансові трансакції дедалі відносно зменшуються, наражається на могутню протидію глобальних суб'єктів фінансових ринків, зокрема транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, вплив яких на фінансово-економічну політику окремих країн драматично зростає [8]. У цих умовах роль національного регулювання валютно-фінансової сфери втрачає позиції в глобальному середовищі: спостерігається тенденція до часткової втрати національними урядами деяких своїх функцій у сфері регулювання валютно-фінансових відносин. У цьому контексті закономірною вбачається лібералізація валютно-фінансової сфери в деяких країн світу як реакція урядів на трансформацію механізму взаємозв'язків у валютно-

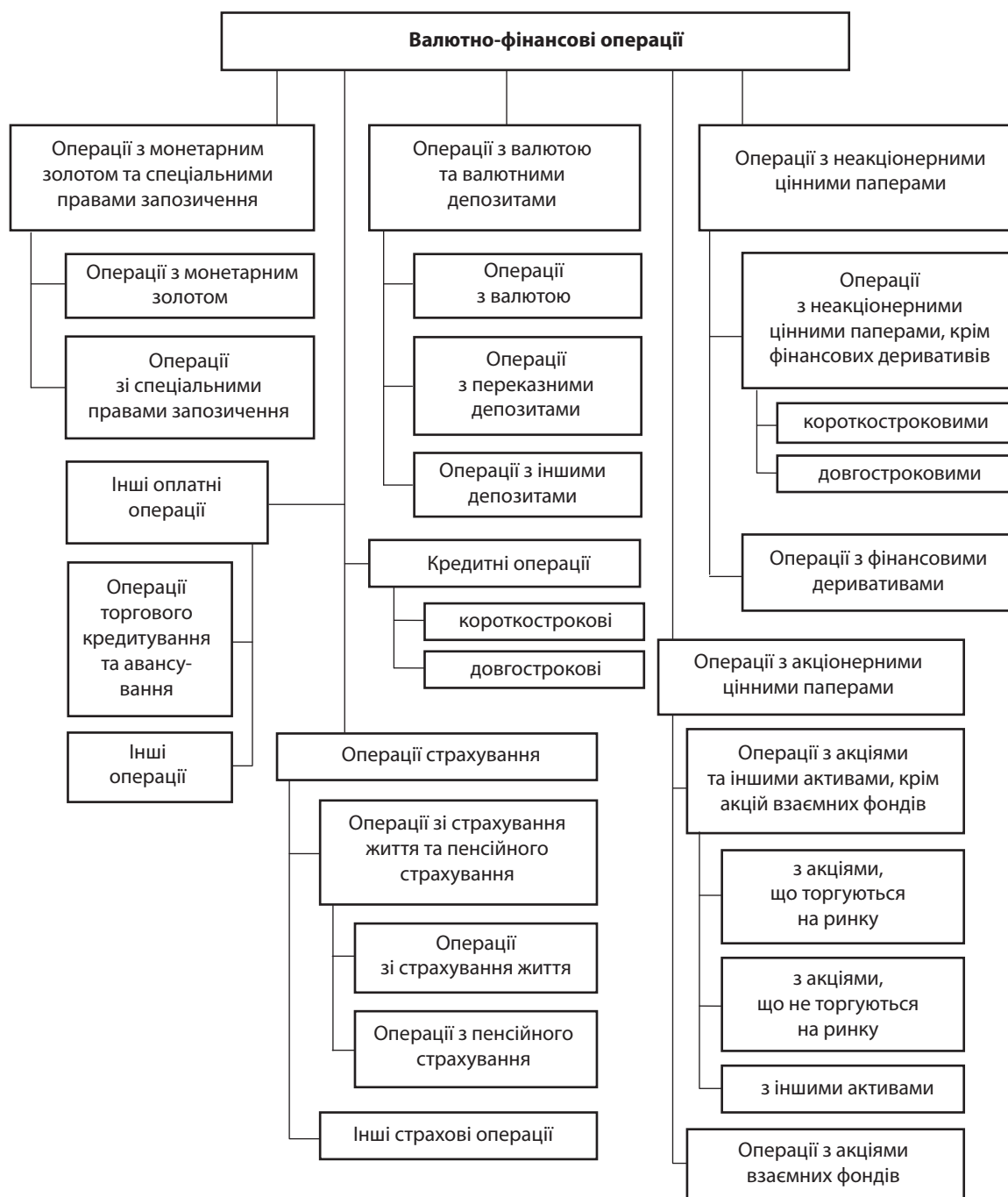


Рис. 1. Класифікація валютно-фінансових операцій

фінансовій сфері. Водночас слід враховувати, що повна відмова від регулювання валютно-фінансової сфери є неможливою та небезпечною, оскільки все частішими є валютно-фінансові кризи, на які уряди та міжнародні валютно-фінансові організації вимушені реагувати. Тому важливою є трансформація валютно-фінансового механізму кожної країни таким чином, щоб максимально враховувати сучасні вимоги розвитку світового господарства, з одного боку, та забезпечити максимально комфортну інтеграцію країни до нього, з іншого.

#### ВИСНОВКИ

У результаті дослідження з'ясовано, що валютно-фінансові відносини є складовою частиною фінансової системи як сукупності відносин власності щодо фор-

мування, мобілізації, розміщення та використання фінансових ресурсів та з обміном, розподілом і перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового і внутрішнього продукту, а за певних умов – і національного багатства. Валютно-фінансові відносини пов'язані із функціонуванням валюти в міжнародній торгівлі, економічному і технічному співробітництві, наданні та отриманні позик, кредитів тощо.

Валютно-фінансові відносини реалізуються у формі конкретних валютно-фінансових операцій, до яких належать валютні операції (операції з монетарним золотом та спеціальними правами запозичення та операції з валютою та валютними депозитами) та фінансові операції (операції з акціонерними та неакціонерними цінними паперами, кредитні операції, операції страхування та інші оплатні операції).

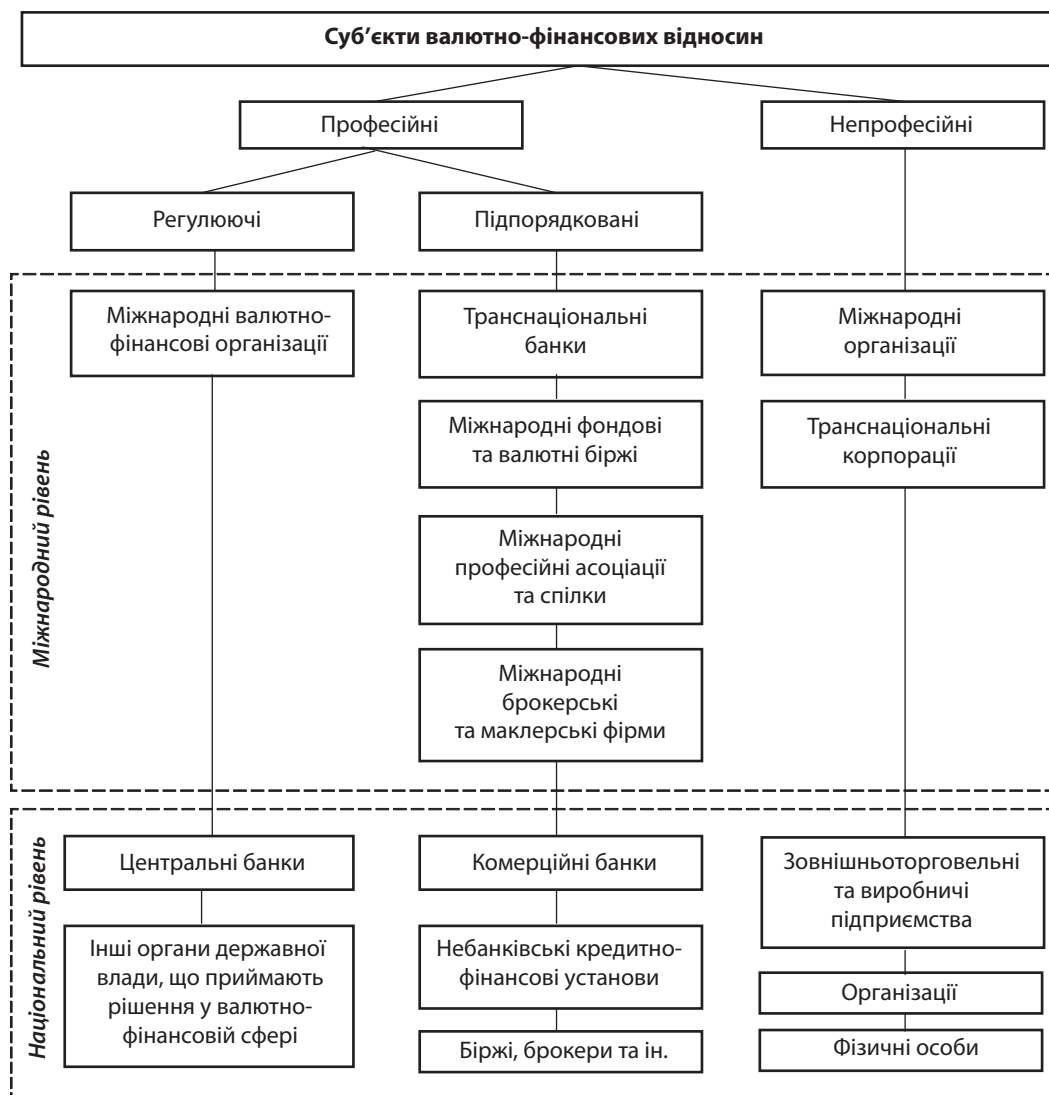


Рис. 2. Класифікація суб'єктів валютно-фінансових відносин

Суб'єктів валютно-фінансових відносин можна поділити на тих, що діють переважно на національному та міжнародному рівні, є регулюючими та підпорядкованими, професійними та непрофесійними, при цьому роль та ступінь впливу окремих груп цих суб'єктів постійно змінюється. Саме тому проведення подальших наукових досліджень зазначених вище аспектів є актуальним. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: підручник / Л. В. Руденко. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 632 с.
2. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін. – К.: ЦУЛ, 2009. – 560 с.
3. Васенко В. К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / В. К. Васенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 216 с.
4. Черемісова Т. А. Міжнародні фінансові відносини та валютний ринок в умовах глобалізації / Т. А. Черемісова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2 (49). – Ч. 1. – С. 195 – 201.
5. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

6. European System of National and Regional Accounts [Electronic resource]. – Mode of access: <http://circa.europa.eu/irc/dsis/nfaccount/info/data/esa95/en/een00000.htm>

7. Пруський О. Теоретичні та практичні аспекти удосконалення фінансово-кредитного механізму / О. Пруський // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 4. – С. 57 – 65.

8. Вознюк О. Б. Принципи і механізми регулювання світового та регіональних фінансових ринків / О. Б. Вознюк // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2013. – № 2 (17). – С. 34 – 38.

#### REFERENCES

- Cheremisova, T. A. "Mizhnarodni finansovi vidnosyny ta valiutnyi rynek v umovakh hlobalizatsii" [International financial and monetary relations in a globalizing market]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, vol. 1, no. 2 (49) (2013): 195-201.
- "European System of National and Regional Accounts". <http://circa.europa.eu/irc/dsis/nfaccount/info/data/esa95/en/een00000.htm>
- Kozak, Yu. H. et al. *Mizhnarodna ekonomika* [International Economics]. Kyiv: TsUL, 2009.
- [Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
- Pruskyi, O. "Teoretychni ta praktychni aspekty udoskonalennia finansovo-kredytnoho mekhanizmu" [Theoretical and practical

aspects of improving financial and credit mechanism]. *Visnyk TNEU*, no. 4 (2008): 57-65.

Rudenko, L. V. *Mizhnarodni kredytno-rozrakhunkovi ta valiutno operatsii* [International credit-rated and foreign currency transactions]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Vasenko, V. K. *Valiutno-finsansovyi mekhanizm zovnishnyoeko-*

*nomichnoi diialnosti* [Monetary and financial mechanism of foreign trade]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.

Vozniuk, O. B. "Pryntsypy i mekhanizmy rehulivannia svitovoho ta rehionalnykh finansovykh rynkiv" [The principles and mechanisms of regulation of global and regional financial markets]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU*, no. 2 (17) (2013): 34-38.

УДК 336.717.8

## МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ

© 2015 ЖОВТАНЕЦЬКА Я. В.

УДК 336.717.8

### Жовтанецька Я. В. Механізм антикризового управління діяльністю банків

*Мета статті полягає у поглибленні теоретичних засад антикризового управління банками й розробці рекомендацій щодо вдосконалення механізму антикризового управління в банківській сфері. На основі узагальнення існуючих наукових підходів представлено авторське визначення економічного терміна «антикризове управління банком». У результаті дослідження автором запропоновано складові механізму антикризового управління діяльністю банків, конкретизовано його форми, методи, важелі та інструменти на макро- й мікрорівнях у рамках суб'єктно-об'єктних відносин. Такий підхід дозволяє виокремити необхідні заходи антикризового управління з метою виявлення, попередження, нейтралізації й мінімізації кризових явищ і ситуацій, може використовуватися як превентивна й реактивна форми антикризового менеджменту. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є необхідність обґрунтування специфіки дії фінансових інструментів на діяльність банківських установ з урахуванням особливостей передачі активів та зобов'язань проблемних установ, їх капіталізації та реорганізації з використанням об'єднувальних, розподільчих форм і шляхом купівлі-продажу.*

**Ключові слова:** криза, антикризове управління, механізм антикризового управління, реактивний і превентивний менеджмент.

**Рис.: 1. Бібл.: 12.**

**Жовтанецька Ярина Всеволодівна** – аспірантка, Інститут регіональних досліджень НАН України (вул. Козельницька, 4, Львів, 79026, Україна)  
**E-mail:** zhovtanetskayaryna@gmail.com

УДК 336.717.8

### Жовтанецкая Я. В. Механизм антикризисного управления деятельностью банков

*Цель статьи заключается в углублении теоретических основ антикризисного управления банками и разработке рекомендаций по совершенствованию механизма антикризисного управления в банковской сфере. На основе обобщения существующих научных подходов представлено авторское определение экономического термина «антикризисное управление банком». В результате исследования автором предложены составляющие механизма антикризисного управления деятельностью банков, конкретизированы его формы, методы, рычаги и инструменты на макро- и микроуровнях с выделением субъектно-объектных отношений. Такой подход позволяет использовать необходимые меры антикризисного управления с целью выявления, предупреждения, нейтрализации и минимизации кризисных явлений и ситуаций, может использоваться как превентивная и реактивная формы антикризисного менеджмента. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является необходимость обоснования специфики действия финансовых инструментов на деятельность банковских учреждений с учетом особенностей передачи активов и обязательств проблемных учреждений, их капитализации и реорганизации с использованием объединительных, разделительных форм и путем покупки-продажи.*

**Ключевые слова:** кризис, антикризисное управление, механизм антикризисного управления, реактивный и превентивный менеджмент.

**Рис.: 1. Библ.: 12.**

**Жовтанецкая Ярина Всеволодовна** – аспірантка, Інститут регіональних досліджень НАН України (вул. Козельницька, 4, Львів, 79026, Україна)  
**E-mail:** zhovtanetskayaryna@gmail.com

UDC 336.717.8

### ZhovtanetskaYa. V. The Mechanism of Crisis Management of Banks

*The article is aimed to deepen the theoretical framework of crisis management in banks and to elaborate recommendations on improvement of the mechanism of crisis management in the banking sector. Developed on the basis of existing scientific approaches, the author's definition of the economic term «crisis management of bank» has been presented. Based on results of research by the author, components of the mechanism of crisis management of banks activities have been proposed, its forms, methods, leverages and tools have been specified at the macro and micro levels, with allocating the subject-object relations. This approach enables to use appropriate measures of crisis management with a view to the detection, prevention, neutralization and minimizing crisis developments and crisis situations, it can be used as both preventive and reactive form of crisis management. Prospect of further research in this area is the need to substantiate the specifics of impact of financial tools on activities of banking institutions, taking into account particularities of the transfer of assets and liabilities of troubled financial institutions, their capitalization and reorganization using forms of integration and separation, as well as by means of purchase and sale.*

**Key words:** crisis, crisis management, crisis management mechanism, reactive and preventive management.

**Рис.: 1. Bibl.: 12.**

**ZhovtanetskaYaryna V.** – Postgraduate Student, Institute of Regional Researches NAS of Ukraine (vul.Kozelnytska, 4, Lviv, 79026, Ukraine)  
**E-mail:** zhovtanetskayaryna@gmail.com

Процеси євроінтеграції та фінансової конвергенції в умовах глобалізації фінансових ринків посилюють ймовірність виникнення кризових явищ і загроз у фінансово-кредитній системі загалом й окремих банківських установах зокрема. Заходи НБУ, які пов'язані з необхідністю стабілізації грошово-кредитного ринку і забезпечення стійкості грошової одиниці – гривні значн. мірj. є запізнілими та малоефектив-

ними з позицій макроекономічної стабільності. Такими зовнішніми дестабілізуючими чинниками можна вважати, насамперед, девальвацію національної грошової одиниці, підвищення облікової ставки НБУ до 30%, 75%-ний обов'язковий продаж експортної виручки, заборону на дострокове вилучення депозитів населенням тощо. Сучасні умови функціонування банків України характеризуються недостатнім рівнем їх капіталізації, низь-

aspects of improving financial and credit mechanism]. *Visnyk TNEU*, no. 4 (2008): 57-65.

Rudenko, L. V. *Mizhnarodni kredytno-rozrakhunkovi ta valiutno operatsii* [International credit-rated and foreign currency transactions]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Vasenko, V. K. *Valiutno-finsanovyi mekhanizm zovnishnyoeko-*

*nomichnoi diialnosti* [Monetary and financial mechanism of foreign trade]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.

Vozniuk, O. B. "Pryntsypy i mekhanizmy rehulivannia svitovoho ta rehionalnykh finansovykh rynkiv" [The principles and mechanisms of regulation of global and regional financial markets]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU*, no. 2 (17) (2013): 34-38.

УДК 336.717.8

## МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ

© 2015 ЖОВТАНЕЦЬКА Я. В.

УДК 336.717.8

### Жовтанецька Я. В. Механізм антикризового управління діяльністю банків

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних засад антикризового управління банками й розробці рекомендацій щодо вдосконалення механізму антикризового управління в банківській сфері. На основі узагальнення існуючих наукових підходів представлено авторське визначення економічного терміна «антикризове управління банком». У результаті дослідження автором запропоновано складові механізму антикризового управління діяльністю банків, конкретизовано його форми, методи, важелі та інструменти на макро- й мікрорівнях у рамках суб'єктно-об'єктних відносин. Такий підхід дозволяє виокремити необхідні заходи антикризового управління з метою виявлення, попередження, нейтралізації й мінімізації кризових явищ і ситуацій, може використовуватися як превентивна й реактивна форми антикризового менеджменту. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є необхідність обґрунтування специфіки дії фінансових інструментів на діяльність банківських установ з урахуванням особливостей передачі активів та зобов'язань проблемних установ, їх капіталізації та реорганізації з використанням об'єднувальних, розподільчих форм і шляхом купівлі-продажу.

**Ключові слова:** криза, антикризове управління, механізм антикризового управління, реактивний і превентивний менеджмент.

**Рис.: 1. Бібл.: 12.**

**Жовтанецька Ярина Всеволодівна** – аспірантка, Інститут регіональних досліджень НАН України (вул. Козельницька, 4, Львів, 79026, Україна)  
**E-mail:** zhovtanetskayaryna@gmail.com

УДК 336.717.8

### Жовтанецкая Я. В. Механизм антикризисного управления деятельностью банков

Цель статьи заключается в углублении теоретических основ антикризисного управления банками и разработке рекомендаций по совершенствованию механизма антикризисного управления в банковской сфере. На основе обобщения существующих научных подходов представлено авторское определение экономического термина «антикризисное управление банком». В результате исследования автором предложены составляющие механизма антикризисного управления деятельностью банков, конкретизированы его формы, методы, рычаги и инструменты на макро- и микроуровнях с выделением субъектно-объектных отношений. Такой подход позволяет использовать необходимые меры антикризисного управления с целью выявления, предупреждения, нейтрализации и минимизации кризисных явлений и ситуаций, может использоваться как превентивная и реактивная формы антикризисного менеджмента. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является необходимость обоснования специфики действия финансовых инструментов на деятельность банковских учреждений с учетом особенностей передачи активов и обязательств проблемных учреждений, их капитализации и реорганизации с использованием объединительных, разделительных форм и путем покупки-продажи.

**Ключевые слова:** кризис, антикризисное управление, механизм антикризисного управления, реактивный и превентивный менеджмент.

**Рис.: 1. Библ.: 12.**

**Жовтанецкая Ярина Всеволодовна** – аспирантка, Институт региональных исследований НАН Украины (ул. Козельницкая, 4, Львов, 79026, Украина)  
**E-mail:** zhovtanetskayaryna@gmail.com

UDC 336.717.8

### ZhovtanetskaYa. V. The Mechanism of Crisis Management of Banks

The article is aimed to deepen the theoretical framework of crisis management in banks and to elaborate recommendations on improvement of the mechanism of crisis management in the banking sector. Developed on the basis of existing scientific approaches, the author's definition of the economic term «crisis management of bank» has been presented. Based on results of research by the author, components of the mechanism of crisis management of banks activities have been proposed, its forms, methods, leverages and tools have been specified at the macro and micro levels, with allocating the subject-object relations. This approach enables to use appropriate measures of crisis management with a view to the detection, prevention, neutralization and minimizing crisis developments and crisis situations, it can be used as both preventive and reactive form of crisis management. Prospect of further research in this area is the need to substantiate the specifics of impact of financial tools on activities of banking institutions, taking into account particularities of the transfer of assets and liabilities of troubled financial institutions, their capitalization and reorganization using forms of integration and separation, as well as by means of purchase and sale.

**Key words:** crisis, crisis management, crisis management mechanism, reactive and preventive management.

**Рис.: 1. Bibl.: 12.**

**ZhovtanetskaYaryna V.** – Postgraduate Student, Institute of Regional Researches NAS of Ukraine (vul.Kozelnytska, 4, Lviv, 79026, Ukraine)  
**E-mail:** zhovtanetskayaryna@gmail.com

Процеси євроінтеграції та фінансової конвергенції в умовах глобалізації фінансових ринків посилюють ймовірність виникнення кризових явищ і загроз у фінансово-кредитній системі загалом й окремих банківських установах зокрема. Заходи НБУ, які пов'язані з необхідністю стабілізації грошово-кредитного ринку і забезпечення стійкості грошової одиниці – гривні значн. мірj. є запізнілими та малоефектив-

ними з позицій макроекономічної стабільності. Такими зовнішніми дестабілізуючими чинниками можна вважати, насамперед, девальвацію національної грошової одиниці, підвищення облікової ставки НБУ до 30%, 75%-ний обов'язковий продаж експортної виручки, заборону на дострокове вилучення депозитів населенням тощо. Сучасні умови функціонування банків України характеризуються недостатнім рівнем їх капіталізації, низь-

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

кою якістю активів й відтоком депозитних зобов'язань, значним обсягом пролонгованих і безнадійних до повернення кредитів, що призвело до збитковості як банківського сектора в цілому, так і окремих установ. Такі умови актуалізують необхідність формування дієвих управлінських рішень та заходів антикризового управління банківським сектором економіки на макро- й мікрорівнях з урахуванням зовнішніх й внутрішніх небезпек й загроз.

Дослідженню основних проблем в банківському секторі та формуванню системи заходів антикризового управління присвячені наукові праці таких вітчизняних науковців, як: Болдирев О. О. [4], Зверяков О. М. [5], Коваленко В. В. [6], Коваленко Д. І. [7], Кондрат І. Ю. [8], Коренева О. Г. [9], Манжос С. Б. [10], Степаненко А. І. [11], Чуб П. М. [12] та ін. Однак, незважаючи на значний науковий доробок учених, потребують подальшого дослідження питання, пов'язані з виявленням основних проблем та чинників, які призводять до збиткової діяльності банківських установ, і впровадженням механізму антикризового управління банками відповідно до форм, методів, інструментів й важелів, що реалізуються на макро- й мікрорівнях.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад антикризового управління банками й розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізму антикризового управління в банківській сфері.

У наукових працях вітчизняних учених відсутні одностайні підходи до визначення категорії «антикризове управління банками». У зв'язку з наявністю значної кількості дестабілізуючих факторів, які негативно впливають на фінансову стійкість як окремого банку, так і банківської системи загалом, вважаємо за доцільне розкрити суть антикризового управління банками, яке повинно здійснюватись органами державної влади, НБУ та менеджерами окремого банку.

Зокрема, Манжос С. Б. розглядає антикризове управління банківською діяльністю як комплекс взаємопов'язаних та взаємообумовлених обмежень, принципів, процесів, процедур та заходів державних органів влади, центрального банку та менеджменту окремих банківських установ, спрямованих на досягнення ефективного функціонування як всієї банківської системи, так і окремої банківської установи [10, с. 16].

Кондрат І. Ю. визначає антикризове управління банком як комплекс засобів та заходів правового, організаційного та фінансового характеру, котрі спрямовані на виявлення та попередження кризових ситуацій в діяльності банку, відновлення його ліквідності, платоспроможності, конкурентної позиції на ринку, а також забезпечення тривалої фінансової стійкості [8, с. 464].

На думку Зверякова О. М., антикризове управління банком – це система управлінських заходів щодо діагностики, нейтралізації і подолання кризових явищ і їх чинників на макро-, мезо- та мікрорівнях економіки з метою мінімізації збитків від кризи та створення умов щодо подальшого розвитку банківської установи [5, с. 82].

Науковець Коренева О. Г. стверджує, що антикризове управління діяльністю банку – це комплекс заходів

щодо виявлення факторів, які спричиняють кризу, профілактики, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризових явищ, спрямований на досягнення цілей діяльності комерційного банку, реалізацію його стратегії та прогресивний розвиток [9]. Така ж позиція прослідковується у публікаціях П. М. Чуб, котра вважає, що антикризове управління – це сукупність методів, прийомів, що дозволяють розпізнавати кризи, здійснювати їх профілактику, долати їх негативні наслідки, згладжувати перебіг кризи [12, с. 205].

Болдирев О. О. трактує антикризове управління банком як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ як на макро-, так і мікрорівнях [4, с. 4].

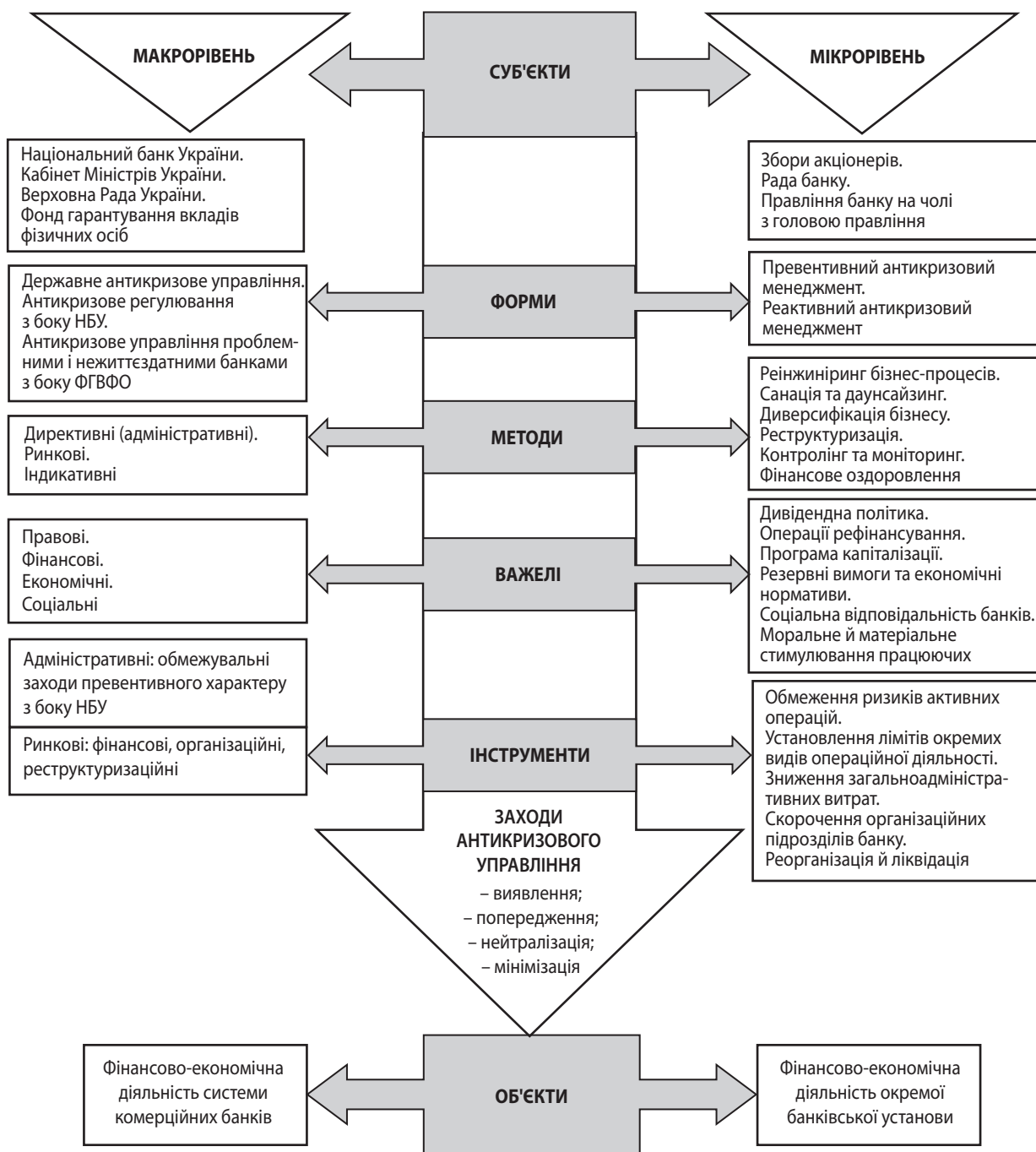
Отже, огляд існуючих теоретичних підходів до розкриття суті поняття «антикризове управління банками» свідчить про відсутність єдиного підходу до трактування даного економічного поняття. Узагальнюючи існуючі наукові підходи, антикризове управління банками, на нашу думку, доцільно розглядати як систему заходів, при якій суб'єкт антикризового управління за допомогою форм, методів, важелів та інструментів здійснює виявлення, попередження, нейтралізацію й мінімізацію кризових явищ, забезпечуючи ефективне функціонування банківських установ на основі ризик-орієнтованого підходу.

У контексті запропонованого визначення, на нашу думку, механізм антикризового управління банками – це сукупність форм, методів, важелів та інструментів реалізації заходів антикризового управління на макро- й мікрорівнях, за допомогою яких досягається позитивний ефект та мінімізація впливу існуючих кризових явищ і загроз (рис. 1).

Представлені складові механізму антикризового управління діяльністю банків конкретизують інструментарій спрямованості управлінських рішень в рамках суб'єктно-об'єктних відносин.

На макроекономічному рівні основними суб'єктами антикризового управління банками визначено Національний банк України, Кабінет Міністрів України, Верховну Раду України та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, які здійснюють нормативне і законодавче регулювання банківської діяльності, її регулювання й нагляд, а також визнання банківських установ проблемними й нежиттєздатними. Об'єктом управління визначено кризові явища і процеси, характерні для фінансово-економічної діяльності системи комерційних банків.

Основними формами антикризового управління на загальнодержавному рівні є: 1) державне антикризове управління, яке реалізується шляхом регулювання фінансово-економічних процесів з метою стабілізації грошово-кредитного ринку й банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів, забезпечення фінансової безпеки держави; 2) антикризове регулювання з боку НБУ як система антикризових правових й нормативних актів, спрямована на відновлення ліквідності й платоспроможності банківського сектора економіки та довіри до нього з обмеженнями щодо відтоку депози-



**Рис. 1. Складові механізми антикризового управління діяльністю банків**

**Джерело:** авторська розробка.

тів, зниження обсягів капіталу та якості активів на основі вдосконалення підходів до банківського регулювання і нагляду; 3) антикризове управління проблемними й нежиттєздатними банками з боку ФГВФО, яке передбачає формування антикризових заходів щодо відшкодування депозитів у разі настання ситуації їх недоступності та розробки антикризових програм у разі віднесення банків до категорії «проблемних» або «нежиттєздатних».

**М**етоди антикризового управління – це способи дії, спрямовані на забезпечення результативності антикризового управління. Їх доцільно конкретизувати в рамках директивних (адміністративних), ринкових та індикативних. Поділяємо твердження

А. Степаненка, що вибір директивних методів управління національною економікою передбачає концентрацію влади в єдиному центрі. В іншому разі такий метод не може бути реалізований. Директивне управління потребує планування, жорсткої дисципліни і скоординованості дій органів управління, адже це пов'язано зі стримуванням здатності економіки до саморегуляції. Тому відсутність координації між суб'єктами управління зумовлює появу хаосу у сфері управлінських рішень і дестабілізацію економіки [11, с. 100].

Ринкові методи не передбачають прямих обмежень або лімітів, їх дія має непрямий характер і ґрунтується на економічній зацікавленості банківфункціонувати в рамках визначених методів.

Застосування індикативних методів має рекомендаційно-орієнтуєчий характер, базується на системі правових та економічних регуляторів і стимулює суб'єктів економічних відносин до здійснення фінансової діяльності у напрямках, які відповідають чітко визначеним цілям й пріоритетам розвитку.

*Антикризові важелі* – це прийоми дії та реалізації методів. Їх доцільно розглядати в контексті правових, фінансових, економічних й соціальних антикризових важелів.

*Правові важелі* – це нормативно-правове забезпечення питань антикризового управління, яке охоплює Закони України, постанови та положення Кабінету Міністрів, Верховної Ради, НБУ та ін. інституцій.

*Фінансові важелі* можна трактувати як сукупність фінансових засобів, які використовуються на загальнодержавному рівні для впливу на розвиток банківської системи і стан грошово-кредитного ринку з метою реалізації заходів фінансової політики держави. Такими антикризовими важелями в сучасних умовах виступають фінансові санкції та стимули, умови рефінансування та рекапіталізації за участю держави, ставки обов'язкового резервування коштів на коррахунках в НБУ, умови надання стабілізаційних кредитів тощо.

*Економічні важелі* – це комплекс антикризових засобів досягнення економічних цілей шляхом науково обгрунтованого державного впливу на відновлення економічних процесів на макроекономічному рівні та умов функціонування ринкової інфраструктури й розвитку підприємництва, активізації інноваційно-інвестиційного процесу, стимулювання ділової активності і протидії тіншовій економіці та шахрайству тощо.

*Соціальні важелі* – це гарантовані на державному рівні системи забезпечення соціального захисту населення в умовах настання кризових ситуацій та військових мобілізацій шляхом обгрунтування мінімальної заробітної плати, збереження робочих місць для учасників АТО, пенсійного забезпечення, захисту на випадок інвалідності й тимчасової непрацездатності, тощо.

Структуроутворюючим елементом механізму є інструменти, які являють собою засоби антикризового управління для досягнення поставлених цілей і завдань. На макроекономічному рівні інструменти антикризового управління доцільно систематизувати як адміністративні та ринкові.

*Адміністративні інструменти* представлені як обмежувальні заходи превентивного характеру з боку НБУ, зокрема з обмеження банківської конкуренції й запобігання системним кризовим явищам. Обмеження банківської конкуренції передбачає запровадження макроекономічного регулювання валютних операцій, обмеження валютних інтервенцій НБУ, регулювання процентних ставок, особливі умови функціонування санітарного й державних банків тощо. Антикризові заходи запобігання системним кризовим явищам охоплюють критеріальні ознаки визначення визнання системно важливих банківських установ за їх розмірами, фінансовими взаємовідносинами і напрямками діяльності [2] й обмеження щодо дострокового вилучення депозитів та

обсягів їх зняття, обов'язкове оподаткування доходів за депозитами тощо.

*Ринкові інструменти* антикризового управління доцільно розглядати в розрізі фінансових, організаційних, реструктуризаційних.

*Фінансові інструменти* пов'язані з наданням з боку НБУ кредитів рефінансування, надання фінансової допомоги та гарантійних відшкодувань за депозитами у разі настання їх недоступності, особливі умови функціонування спеціалізованого Ощадбанку та санітарного Родовідбанку.

*Організаційні антикризові інструменти* – це здійснення трансформаційних заходів у функціонуванні банківської системи, її організаційна перебудова на загальнодержавному, регіональному й локальному рівнях.

*Реструктуризаційні антикризові інструменти* – це комплекс заходів, спрямованих на структурну перебудову, зміну організаційно-правових форм функціонування та покращення фінансової стійкості банківської системи.

На мікроекономічному рівні суб'єктом антикризового управління визначено безпосередньо комерційний банк, керівний склад якого здійснює фінансово-економічний моніторинг діяльності, виявлення кризових явищ і ситуацій й розробку заходів із їх подолання. Відповідно об'єктом управління є кризові явища і процеси, які супроводжують фінансово-економічну діяльність конкретної банківської установи.

До форм антикризового менеджменту на мікрорівні віднесено: 1) реактивну, яка базується на чітко визначених заходах, спрямованих на відновлення попереднього докризового стану; 2) превентивну (попереджувальну), яка забезпечує ідентифікацію й подолання існуючих викликів та загроз, їх випереджувальну нейтралізацію.

Реінжиніринг бізнес-процесів як основний метод антикризового управління передбачає впровадження новітніх бізнес-процесів і введення сучасних інформаційних продуктів й технологій з метою забезпечення фінансової стійкості й конкурентоспроможності.

*Санітарія* – це сукупність методів фінансового та організаційного характеру, спрямованих на нейтралізацію кризових явищ і ситуацій та фінансове оздоровлення банків, які перебувають у кризовому стані з метою відновлення їх платоспроможності й запобігання їх банкрутству та ліквідації. *Даунсайзинг* передбачає комплекс антикризових заходів, пов'язаних з оптимізацією організаційної структури банківських установ та їх філіальної мережі, скороченням адміністративно-управлінських витрат, пов'язаних із вивільненням кадрового складу.

*Диверсифікація бізнесу* базується на розосередженні фінансової, операційної та інвестиційної діяльності банків у портфельному, регіональному та галузевому сегментах.

*Реструктуризація банку* згідно з нормативно-правовими актами НБУ – це комплекс організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на покращення фінансового стану, підвищення ліквідності та платоспроможності,



зокрема шляхом реорганізації банку, повної або часткової зміни власника з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи-інвестора, яка не підлягає санації, що сприятиме фінансовому оздоровленню банку та дозволить задовольнити вимоги кредиторів [3].

*Антикризовий контролінг* – це сучасний метод забезпечення ефективного функціонування банку, спрямований на оптимізацію його прибутку й мінімізацію ризику із базуванням на загальних підходах до антикризового управління: діагностика фінансової кризи, цільові орієнтири антикризового управління, зміст й черговість антикризових заходів, оцінка їх ефективності, обґрунтування і прийняття рішень з антикризового менеджменту.

*Антикризовий моніторинг банку* – це спеціально організована система постійного відстежування стану кількісних і якісних параметрів діяльності банку, що передбачає: збір, систематизацію, обробку даних, формування результатів для використання раціонального інструментарію антикризового менеджменту.

*Фінансове оздоровлення* як метод антикризового управління має передбачати комплекс заходів окремого банку, спрямованих на поліпшення його фінансового стану, а також на усунення порушень, причин і умов, що призвели до погіршення його конкурентних позицій. План фінансового оздоровлення банку має включати: аналіз причин погіршення фінансового стану, заходи щодо його покращення з визначенням кількісних та/або якісних показників діяльності банку та строки їх виконання й відповідального виконавця. Прогнозні кількісні показники повинні відображати: дотримання обов'язкових економічних нормативів та порядку формування й зберігання обов'язкових резервів, підвищення рівня капіталізації банку, зниження рівня розбалансованості активів і пасивів за строками, підвищення рівня ліквідності, погашення кредитів рефінансування, наданих Національним банком, покращення якості активів, розширення (покращення) ресурсної бази, зниження залежності від міжбанківських операцій, забезпечення прибуткової діяльності тощо. Прогнозні якісні показники передбачають оцінку ефективності роботи менеджменту, управління ризиками, зменшення адміністративно-господарських витрат, які фінансуються за рахунок балансового прибутку банку та інше залежно від проблем банку [1].

**Д**о важелів антикризового управління діяльністю банків на мікрорівні, на нашу думку, доцільно віднести: дивідендну політику, операції рефінансування, програму капіталізації, резервні вимоги й економічні нормативи, соціальну відповідальність банків, моральне й матеріальне стимулювання працюючих.

*Дивідендна політика* в умовах наростання кризових явищ у діяльності банків повинна постійно переглядатись і носити обмежувальний характер щодо виплати дивідендів акціонерам (засновникам банків) та орієнтуватись на потреби нарощення рівня капіталізації до визначених НБУ мінімальних вимог.

*Операції рефінансування* – це діяльність банку щодо запозичення фінансових ресурсів від НБУ й інших

комерційних банків для подолання існуючих проблем і негативних явищ у його функціонуванні.

*Програма капіталізації* – це антикризовий важіль відновлення необхідного рівня капіталу за рахунок мобілізації внутрішніх й зовнішніх джерел: реінвестування прибутку, додаткової емісії акцій, залучення субординованого капіталу, продажу активів тощо.

У контексті реалізації антикризових заходів на мікрорівні банки повинні дотримуватись існуючих *резервних вимог і економічних нормативів* з метою уникнення штрафних санкцій за порушення вимог чинного банківського законодавства.

*Соціальну відповідальність* банків вважаємо одним із пріоритетів антикризового управління. Це обґрунтовано тим, що в умовах наростання дестабілізуючих чинників і проблемних аспектів функціонування банків гарантування доступності вкладів й збереження кадрового потенціалу залишатимуться важливими соціальними завданнями.

*Моральне й матеріальне стимулювання* – це антикризові важелі впливу шляхом забезпечення для працюючих підвищення кваліфікації у різноманітних видах банківського бізнесу та збереження матеріальних заохочень у несприятливих фінансово-економічних умовах функціонування банку.

Інструментами антикризового управління на рівні комерційного банку визначено обмеження ризиків активних операцій, встановлення лімітів окремих видів операційної діяльності, зниження загальноадміністративних витрат, скорочення організаційних підрозділів банку, реорганізація й ліквідація, кожен з яких спрямований на відновлення позитивної динаміки фінансово-економічних показників діяльності банківської установи.

## ВИСНОВКИ

Неокризовий період функціонування банків України вимагає розробки дієвого механізму антикризового управління із урахуванням потреби конкретизації форм, методів, важелів та інструментів антикризового управління на макро- й мікрорівнях. Представлений у статті авторський підхід до обґрунтування складових антикризового механізму функціонування банків у рамках суб'єктно-об'єктних відносин носить прикладний характер і дозволяє виокремити необхідні заходи антикризового управління з метою виявлення, попередження, нейтралізації й мінімізації кризових явищ і ситуацій, може використовуватись як превентивна й реактивна форми антикризового менеджменту.

Подальші наукові дослідження повинні стосуватись також необхідності обґрунтування специфіки дії фінансових інструментів на діяльність банківських установ з урахуванням особливостей передачі активів та зобов'язань проблемних установ, їх капіталізації та реорганізації з використанням об'єднувальних, розподільчих форм й шляхом купівлі-продажу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законо-

давства : затв. Постановою Правління НБУ від 17.08.2012 р. № 346 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12/print1402575733494288>

**2. Положення про порядок визначення системно важливих банків :** затв. Постановою Правління НБУ від 25.12.2014 р. № 863 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14/print1402575733494288>

**3. Положення про схвалення Методичних рекомендацій про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків :** затв. Постановою Правління НБУ від 09.10.2000 р. № 395 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

**4. Болдирев О. О.** Антикризове управління банком : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / О. О. Болдирев. – К. : КНЕУ, 2012. – 20 с.

**5. Зверяков О. М.** Антикризове управління банком в умовах фінансової нестабільності / О. М. Зверяков // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Випуск 3(43). – С. 80 – 85.

**6. Коваленко В. В.** Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання : монографія / В. В. Коваленко, М. В. Суганяка, В. І. Фучеджи. – Одеса, 2013. – 381 с.

**7. Коваленко Д. І.** Організація антикризового управління в банківському секторі економіки / Д. І. Коваленко // Економічний вісник університету. – 2013. – № 20/2. – С. 288 – 295.

**8. Кондрат І. Ю.** Антикризове управління фінансами банків на прикладі ПАТ «БРОКБІЗНЕСБАНК» / І. Ю. Кондрат, І. І. Топій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 797. – С. 461 – 469.

**9. Коренєва О. Г.** Формування системи антикризового управління в банківських установах / О. Г. Коренєва // Ефективна економіка. – 2012. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1150>

**10. Манжос С. Б.** Антикризове управління банківською діяльністю: форми і технології / С. Б. Манжос // Науковий вісник херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6. Частина 5. – С. 16-20.

**11. Степаненко А. І.** Незалежність центрального банку як головний чинник його діяльності / А. І. Степаненко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 99 – 109 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprog\\_2010\\_4\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprog_2010_4_10.pdf)

**12. Чуб П. М.** Антикризове управління у банківській діяльності / П. М. Чуб // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 203 – 211.

**Науковий керівник – Сторонянська І. З.,** доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», завідувач відділу регіональної фінансової політики

## REFERENCES

Boldyriev, O. O. "Antykryzove upravlinnia bankom" [Crisis management bank]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2012.

Chub, P. M. "Antykryzove upravlinnia u bankivskii diialnosti" [Crisis management in the banking business]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 20 (2012): 203-211.

Kovalenko, V. V., Suhaniaka, M. V., and Fuchedzhy, V. I. *Antykryzove finansove upravlinnia v systemi sub'iektiv ekonomichnoi diialnosti: metody ta instrumenty otsiniuvannia* [Crisis management in the financial system of economic activity: methods and tools of evaluation]. Odesa, 2013.

Kovalenko, D. I. "Orhanizatsiia antykryzovoho upravlinnia v bankivskomu sektori ekonomiky" [Company crisis management in the banking sector]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, no. 20/2 (2013): 288-295.

Kondrat, I. Yu., and Topii, I. I. "Antykryzove upravlinnia finansamy bankiv na prykladi PAT «BROKBIZNESBANK»" [Crisis management finance banks for example PJSC "BROKBUSINESSBANK"]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, no. 797 (2014): 461-469.

Korenjeva, O. H. "Formuvannia systemy antykryzovoho upravlinnia v bankivskikh ustanovakh" [Formation of crisis management in the banking institutions]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1150>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12/print1402575733494288>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://www.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14/print1402575733494288>

Manzhos, S. B. "Antykryzove upravlinnia bankivskoiu diialnistiu: formy i tekhnologii" [Crisis management banking: form and technology]. *Naukovyi visnyk khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 5, no. 6 (2014): 16-20.

Stepanenko, A. I. "Nezalezhnist tsentralnoho banku yak holovnyi chynnyk ioho diialnosti" [The independence of the central bank as a factor in its activities]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprog\\_2010\\_4\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprog_2010_4_10.pdf)

Zvieriakov, O. M. "Antykryzove upravlinnia bankom v umovakh finansovoї nestabilnosti" [Crisis management bank in terms of financial instability]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 3 (43) (2011): 80-85.

# ПОСТДОКУМЕНТАРНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

© 2015 СТЕЦЕНКО Т. В.

УДК336.761:338.49(477)

## Стеценко Т. В. Постдокументарний етап розвитку ринку цінних паперів України

Метою статті є проведення періодизації розвитку ринку цінних паперів України залежно від домінуючої форми існування цінних паперів та оцінка активності діяльності депозитарних установ на постдокументарному етапі розвитку. Було проведено періодизацію розвитку ринку цінних паперів України шляхом виділення трьох етапів його розвитку: документарного (1991 – 1996 рр.); перехідного (1997 р. – жовтень 2013 р.); постдокументарного (жовтень 2013 р. і по теперішній час). За результатами дослідження отримано такі висновки: депозитарна система перехідного періоду попри наявність суттєвих недоліків не була фактором зменшення обсягів торгів на вітчизняному ринку цінних паперів, а її пропускна здатність обробляти операції з документарними, енерухомленими та бездокументарними цінними паперами цілком відповідала потребам ринку. Реформована депозитарна система побудована відповідно до міжнародних вимог і стандартів, пропускна здатність якої для обслуговування операцій з цінними паперами перевищує вимоги сучасного ринку цінних паперів України. Обґрунтовано, що механізм функціонування оновленої депозитарної системи України потребує подальшого відпрацювання, оскільки існують проблеми відповідності показників діяльності депозитарних закладів пруденційним нормативам, обліку цінних паперів «сплячих акціонерів», підвищення рівня конкуренції між депозитарними установами.

**Ключові слова:** ринок цінних паперів, цінний папір, депозитарна система, депозитарій, депозитарна установа.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 18.

**Стеценко Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри державних фінансів, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** t.v.lapsh@i.ua

УДК 336.761:338.49(477)

## Стеценко Т. В. Постдокументарний етап розвитку ринка цінних паперів в Україні

Целью написания статьи является осуществление периодизации развития рынка ценных бумаг Украины в зависимости от доминирующей формы существования ценных бумаг и оценка активности деятельности депозитарных учреждений на постдокументарном этапе развития. Была осуществлена периодизация развития рынка ценных бумаг Украины на основании выделения трех этапов его развития: документарного (1991 – 1996 гг.); переходного (1997 г. – октябрь 2013 г.); постдокументарного (октябрь 2013 г. и по настоящее время). По результатам исследования сделаны следующие выводы: депозитарная система переходного этапа с учетом всех существующих недостатков не была фактором уменьшения объемов торгов на отечественном рынке ценных бумаг, а ее пропускная способность по обработке операций с ценными бумагами соответствовала потребностям рынка. Реформированная депозитарная система построена с учетом международных правил и стандартов, и ее пропускная способность по обслуживанию операций с ценными бумагами превосходит уровень потребностей современного рынка ценных бумаг Украины. Доказана целесообразность дальнейшего налаживания работы обновленной депозитарной системы, так как существуют проблемы несоответствия показателей деятельности депозитарных учреждений пруденциальным нормам, учета ценных бумаг «спящих акционеров», увеличения уровня конкуренции между депозитарными учреждениями.

**Ключевые слова:** рынок ценных бумаг, ценная бумага, депозитарная система, депозитарий, депозитарное учреждение.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 18.

**Стеценко Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственных финансов, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** t.v.lapsh@i.ua

UDC 336.761:338.49(477)

## Stetsenko T. V. The Post-Documentary Stage in the Development of Securities Market in Ukraine

The article was written with aim of implementation of periodization of development of securities market in Ukraine, which depends on the dominant forms of existence of securities as well as estimation of depository institutions' activities at the post-documentary stage of development. A periodization of development of the securities market in Ukraine has been carried out on the basis of allocation of three following stages in its development: documentary (1991-1996); transitional (1997 – October of 2013); post-documentary (October of 2013 – present). The results of the study provided the following conclusions: depository system of the transitional stage, taking into account all deficiencies, had not been a factor in reducing trading volumes in the domestic securities market, its throughput for processing operations with securities was in line with needs of the market. The reformed depository system was built in accordance with international rules and standards, and its throughput for servicing operations with securities exceeds the requirements of the current securities market of Ukraine. Expedience of the further operationalization of the updated depository system has been proved, since there are non-compliances of performance indicators of depository institutions with the prudential standards, issues of both accounting of securities of «dormant shareholders» and increasing the level of competition between depository institutions.

**Key words:** securities market, securities, depository system, depository, depository institution.

**Fig.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 18.

**Stetsenko Tetiana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Public Finance, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** t.v.lapsh@i.ua

Ефективне функціонування ринку цінних паперів, як невід'ємного інституту ринкової економіки, є запорукою формування сприятливого інвестиційного клімату в кожній країні світу. На жаль, в Україні через існування значної кількості проблем як ендогенного, так і екзогенного характеру, ринок цінних паперів недостатньо якісно відіграє роль організатора інвестиційних потоків в економіку країни.

В останнє десятиріччя серед проблем внутрішньо-ринкового характеру чимало науковців виділяло недосконалість організації системи обліку, розрахунків та зберігання цінних паперів. Наявній депозитарній системі України закидали відсутність уніфікованих правил обліку, відсутність централізованої моделі функціонування, відсутність системи управління ризиками депозитарної діяльності тощо. Однак на теперішній час у

структурі депозитарної системи України відбулися якісні зміни, пов'язані частково з еволюційними процесами, а частково – з цілеспрямованим реформуванням, які потребують оцінки з точки зору впливу на фінансовий потенціал вітчизняного ринку цінних паперів.

Оцінці розвитку ринку цінних паперів України присвячено багато досліджень науковців. У працях [1–5] досліджуються стан і проблеми функціонування ринку цінних паперів України, окреслюються перспективи розвитку, проведено періодизацію розвитку фондового ринку залежно від політичного стану країни та від еволюції фінансово-правового регулювання.

Питанням впливу рівня розвитку депозитарної інфраструктури на стан вітчизняного ринку цінних паперів присвячені наукові статті [6–8]. Особливої уваги заслуговують роботи [9, 10], в яких окреслено проблеми переходу до обігу виключно бездокументарних емісійних цінних паперів в Україні та оцінюються наслідки депозитарної реформи.

Попри суттєві наукові дослідження ринку цінних паперів України та його депозитарної інфраструктури залишається недостатньо розглянутим питання взаємозв'язку зміни домінуючої форми існування цінних паперів і, як наслідок, зміни системи обліку прав на/за цінними паперами, із якісними характеристиками функціонування ринку цінних паперів.

Метою статті є проведення періодизації розвитку ринку цінних паперів України залежно від домінуючої форми існування цінних паперів та оцінка активності діяльності депозитарних установ на постдокументарному етапі розвитку.

Основним методом дослідження проблеми періодизації розвитку ринку цінних паперів України був обраний метод єдності історичного і логічного. За допомогою відображення логічних ступенів реального історичного руху форм обміну А. Гриценко відтворив на теоретичному рівні розвиток економічної категорії «гроші» – від їх реальної форми до ідеальної – шляхом побудови логічного ланцюга розвитку категорії, дослідження її внутрішніх та зовнішніх форм вияву та верифікації теоретичної гіпотези історичними фактами та подіями [11].

За аналогією з перебігом міркувань попереднього науковця, відтворимо розвиток категорії «цінні папери» за формами існування.

Варто зауважити, що рух цінних паперів від документарної до бездокументарної форми існування має логічний характер і підтверджується історичними фактами. Цінні папери у своїй документарній формі мають прив'язку до матеріального носія і повинні мати через свою документальну суть всі необхідні реквізити. Поява знерухомлених цінних паперів позначає відрив цінних паперів від паперового сертифіката. Тобто матеріальний носій фізично залишається на одному місці, а посвідчувана ним низка прав на цінні папери продовжує свій обіг. Із появою бездокументарної форми цінний папір набуває форми «абстрактного, ідеального документа», реальне переміщення якого не відбувається. Уся інформація про власника такого «ідеального докумен-

та» символічно переходить з одного електронного рахунка в депозитарній установі до іншого. Реальні зміни відбуваються лише при реалізації сукупності прав, укладених у цінному папері. Таке уявне перебування цінних паперів у своїй ідеальній стадії співзвучне з виділеною А. Гриценком ідеальною формою вартості, для якої характерне усунення будь-якого реального руху не тільки грошей, але й їх знаків [11].

Наведений вище логіко-історичний процес зміни форм існування цінних паперів неодмінно відбивається й на депозитарній системі ринку цінних паперів, змінюючи її інституційну структуру та механізми обслуговування обігу різних форм цінних паперів.

Сучасна система, як вважає Є. Плешкевич, трансформується від документальної до бездокументарної, оскільки досягла такого високого рівня централізації, що може виконувати покладені на неї функції, не матеріалізуючи сигнали всередині, обмежуючись матеріалізацією системної облікової інформації. В економіці вперше такий перехід проявився із грошима у безготівковій формі, на ринку цінних паперів він позначений появою бездокументарних цінних паперів. На думку Є. Плешкевича, бездокументарні цінні папери визначаються як постдокументарні – як «абстрактний сигнал про наявність у його власника певних майнових та інших прав» [12, с. 48].

З огляду на складність процесів перетворень на ринку цінних паперів науковці демонструють різні підходи до виділення етапів його розвитку. Вбачається доцільним для досягнення мети дослідження використати підхід за домінуючої форми існування цінних паперів, який синтезує розглянуті вище позиції А. Гриценка та Є. Плешкевича (табл. 1).

Виділені етапи розвитку ринку цінних паперів – документарний, перехідний та бездокументарний – доведені за допомогою відтворення логіко-історичного процесу розвитку світового ринку цінних паперів залежно від домінуючої форми існування цінних паперів, реалізуються на фондових ринках різних країн з певною національною специфікою. Треба зазначити, що процес розвитку ринку цінних паперів України має такі специфічні риси:

- ✦ періодизація етапів розвитку національного ринку за домінуючої форми існування цінних паперів не збігається з періодизацією етапів для світового ринку. Це пов'язано з тим фактом, що український фондовий ринок має невелику історію існування – від набуття Україною незалежності в 1991 р. (24 роки), а також з відсутністю за радянських часів будь-якої практики функціонування ринку цінних паперів, яка б могла бути наслідувана українською державою для становлення власного національного ринку;
- ✦ тривалість етапів розвитку національного ринку цінних паперів значно коротша за тривалість етапів розвитку світового ринку. Це пов'язано з тим, що становлення ринку цінних паперів України відбувається із запозиченням досвіду функціонування зарубіжних ринків цінних паперів.

Зведена таблиця підходів до визначення етапів розвитку певних об'єктів, використаних авторами

Етапи існування загальної форми вартості, наведені А. Гриценком	Етапи комунікацій залежно від матеріалізації інформації, наведені Є. Плешкевичем	Етапи розвитку ринку цінних паперів за домінуючою формою існування цінних паперів, виділені автором
<i>Грошово-товарна форма:</i> роль загального еквівалента відіграють дорогоцінні метали; в обігу наявні тільки реальні гроші; з'являється монета як єдність грошового знака та реальних грошей	<i>Протодокументальна комунікація:</i> відсутність будь-якої комунікаційної системи, всередині якої генерується сигнал; існують прямі контакти	<i>Документарний етап:</i> цінні папери мають документарну форму існування; з'являється депозитарна система, яка дозволяє зменшувати ризики обігу цінних паперів у вигляді паперових сертифікатів
<i>Знакова форма:</i> грошовий знак відокремлюється від реальних грошей та самостійно обертається; потім відбувається заперечення як самих реальних грошей, так і знаків у функції обігу; з'являються розрахункові знаки	<i>Документальна комунікація:</i> з'являється система, в рамках якої відбувається генерація сигналу, який має форму документа	<i>Перехідний етап:</i> з'являється знерухомлена форма існування цінного папера, за якої сукупність прав, посвідчених ним, відокремлюється від матеріальної форми документа із зазначеними реквізитами; з'являється бездокументарна форма існування, за якої цінний папір набуває форми «абстрактного документа»; розвиток депозитарної системи характеризується появою нових інститутів для обслуговування нових форм існування цінних паперів
<i>Ідеальна форма вартості:</i> реального переміщення грошей та їх знаків не відбувається; залишається ідеальна форма грошей	<i>Протодокументальна комунікація:</i> система досягла такого високого рівня централізації, що може виконувати покладені на неї функції, не матеріалізуючи сигнали всередині, обмежуючись матеріалізацією системної облікової інформації	<i>Постдокументарний етап:</i> залишається лише бездокументарна форма існування цінних паперів; підтвердженням обігу цінних паперів є матеріалізація системної облікової інформації всередині депозитарної системи

**Джерело:** побудовано автором за даними [11 – 13].

Проведемо періодизацію розвитку вітчизняного ринку цінних паперів за означеним підходом.

Документарний етап тривав з 1991 по 1996 рр. Він характеризувався існуванням та обігом цінних паперів в документарній формі. Система обліку цінних паперів формувалася стихійно та була представлена тільки інститутом реєстраторів.

Перехідний етап в Україні затягнувся майже на 17 років (з 1997 р. по жовтень 2013 р.). Його основними характеристиками були: поява бездокументарних цінних паперів і, як наслідок, розробка методологічних та організаційних засад зміни форми існування та випуску цінних паперів (знерухомлення, матеріалізація, дематеріалізація); інституційні зміни в структурі депозитарної системи (поява зберігачів цінних паперів та депозитаріїв).

Правове оформлення депозитарної системи, як невід'ємного елементу вітчизняного ринку цінних паперів, надало поштовх до впорядкування її внутрішньої структури.

Функціонування депозитарної системи України на перехідному етапі розвитку ринку цінних паперів було присвячено досягненню двох цілей:

1) *уніфікація та централізація системи обліку цінних паперів.* Наявність декількох депозитаріїв без кореспондентських зв'язків, наявність зловживань при веденні обліку цінних паперів реєстраторами, відсутність чітких ієрархічних зв'язків між депозитаріями та реєстраторами і зберігачами призвели до віднесення депозитарної системи до найголовніших перешкод розвитку вітчизняного ринку цінних паперів;

2) *бездокументарний обіг цінних паперів.* У розвинутих країнах світу перехід до виключно бездокументарного обігу цінних паперів відбувся еволюційно: система обліку та розрахунків за операціями з цінними паперами через наявність паперових сертифікатів цінних паперів не встигала обслуговувати зростаючі обсяги торгів цінними паперами. В Україні, прислухаючись до рекомендації міжнародних агенцій та консультантів, урядовці прийшли до висновків, що директивне введення бездокументарного обігу цінних паперів пришвидшить активізацію торгівлі на фондовому ринку, зокрема на його організованому сегменті.

Майже повна реалізація цих двох цілей відбулася наприкінці 2013 р., і з 12.10.2013 р. по теперішній час на ринку цінних паперів України розпочався постдокументарний етап розвитку. В обігу знаходяться або бездокументарні, або знерухомлені цінні папери. Їх облік, зберігання та розрахунки за операціями із ними здійснює централізована депозитарна система України, професійними учасниками якої є Центральний депозитарій та депозитарні установи.

Відмітимо, що сучасна структура депозитарної системи задовольняє майже всім міжнародним рекомендаціям: наявний центральний депозитарій, який має виключні повноваження щодо «...встановлення єдиних уніфікованих правил (стандартів) відображення та передачі інформації щодо обліку та обігу цінних паперів...» [14]; існує єдина клірингова установа, яка має право проводити грошові розрахунки за принципом «постав-

ка цінних паперів проти оплати» (принцип DVP) – ПАТ «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках»; депозитарні установи надають послуги емітентам та депонентам.

Суттєвим кроком у підвищенні рівня надійності функціонування депозитарної системи України стала регламентація обов'язковості застосування системи ризик-менеджменту при впровадженні депозитарної діяльності (Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку – депозитарної діяльності та вимог до системи управління ризиками, затверджене Рішенням НКЦПФР 15.01.2013 р. № 37). Для професійних учасників депозитарної системи та Розрахункового центру встановлені пруденційні нормативи для встановлення та оцінки ризиків, визначено періодичність надання інформації за цими розрахунками до НКЦПФР, окреслені організаційні засади побудови системи запобігання та мінімізації впливу ризиків установи.

За даними НКЦПФР [15], у грудні 2014 р. діяльність Центрального депозитарію та Розрахункового центру відповідала встановленим пруденційним нормативам, однак, деякі депозитарні установи не дотримувались вимог щодо розміру регулятивного капіталу в 7 млн грн. «Недотримання вимог щодо розміру регулятивного капіталу, як і у попередніх періодах, виникає у наслідок наявності в активах депозитарних установ однієї або кількох із наступних складових: значної кількості на балансі цінних паперів, що не перебувають в обігу на фондових біржах ...; одержаних векселів; простроченої понад 30 днів дебіторської заборгованості; непокритих збитків та ін.» [15, с. 3].

Проведення повномасштабної оцінки впливу депозитарної реформи на ринок цінних паперів є сучасним через незначний проміжок часу становлення постдокументарного етапу розвитку. Однак первинний аналіз можна провести.

Яким чином вплинули зміни у депозитарній інфраструктурі на обсяги торгів на ринку цінних паперів

України, визначити доволі складно через загальне суттєве падіння обсягів у 2013 р. відносно попереднього року на 34% у зв'язку з несприятливою кон'юнктурою. За попередніми даними НКЦПФР, за 9 місяців 2014 р. було досягнуто річного рівня торгів за минулий рік, а на підставі цих значень можна припустити, що результати торгів у 2014 р. досягнуть рівня лише 2011 р. (2171,1 млрд грн).

На перехідному етапі розвитку ринку цінних паперів за період 2007–2012 рр. середні темпи росту обсягу торгів склали 127,4%, що свідчило про поступове підвищення активності на ринку у зв'язку з загальною економічною ситуацією у країні. Навіть нарощування обсягів у 2010 та 2011 р. – 144,4 та 140,9% відповідно – не можна віднести до якісних стрибків, пов'язаних зі змінами форми існування цінних паперів, адже Закон України «Про акціонерні товариства» в частині бездокументарних акцій тільки набрав сили.

За даними Національного депозитарію України [16], загальний обсяг активів за 2014 р. зріс на 15,7% і склав 1107,02 млрд грн, у тому числі обсяг цінних паперів дематеріалізованих випусків зріс у 2,35 рази і досяг значення 268,54 млрд грн. У 2014 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 35,8% переважно внаслідок переведення всіх розрахунків за державними та муніципальними цінними паперами до Розрахункового центру. Як підтверджує Звіт фондової біржі «Перспектива» за 2013 р. [17] – біржі з найбільшими показниками обсягу біржової торгівлі в Україні, за період з 14.10.2013–31.12.2013 роки 92,5% обсягу проведеного клірингу та розрахунків у загальному обсязі біржових торгів здійснювалось через Розрахунковий центр.

Активність діяльності депозитарних установ можна оцінити, виходячи з трьох основних параметрів їх діяльності: обсяг депозитарних активів за номінальною вартістю; обсяг проведених облікових операцій; кількість рахунків депонентів. Як свідчать результати дослідження, наведені на рис. 1, ринок надання послуг депозитарними установами є низькоконкурентним. Близько

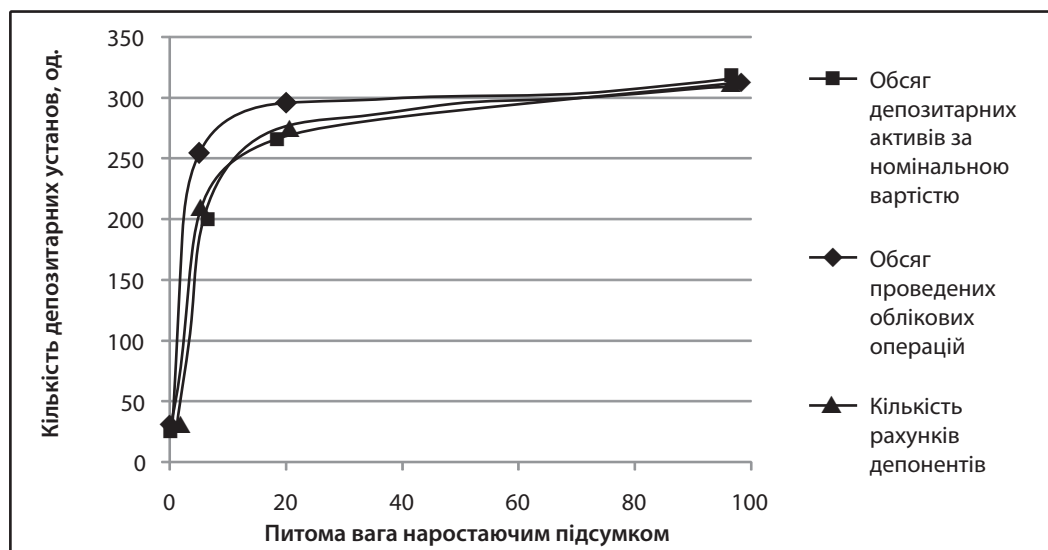


Рис. 1. Розподіл показників діяльності депозитарних установ у 2014 р. за методом АВС

Джерело: побудовано автором за даними [18].

8–12% від загальної кількості установ, що мали ліцензію на впровадження депозитарної діяльності депозитарної установи, у 2014 р. не проводили жодних операцій.

За кожним із трьох досліджуваних показників не більше 10 депозитарних установ мали питому вагу, більшу за 3% загального обсягу показника. 80% обсягу кожного показника формували наростаючим підсумком не більше 15% від загальної кількості депозитарних установ.

## ВИСНОВКИ

Здійснивши дослідження основних етапів розвитку ринку цінних паперів України залежно від домінуючої форми існування цінних паперів, можна зробити такі висновки:

1) депозитарна система перехідного періоду попри наявність суттєвих недоліків не була фактором зменшення обсягів торгів на вітчизняному ринку цінних паперів, а її пропускна здатність обробляти операції з документарними, знерухомленими та бездокументарними цінними паперами цілком відповідала потребам ринку;

2) ринок цінних паперів України перебуває на бездокументарному етапі розвитку. Для належного обігу бездокументарних та дематеріалізованих цінних паперів внаслідок депозитарної реформи була сформована депозитарна система, що відповідає міжнародним стандартам. Як демонструють результати аналізу статистичних даних, існуюча депозитарна система має значний потенціал пропускної здатності для обслуговування операцій з цінними паперами;

3) механізм функціонування оновленої депозитарної системи України потребує подальшого відпрацювання, існують ще проблеми в сфері дотримання пруденційних нормативів, обліку цінних паперів «сплячих акціонерів» тощо. Однак у цілому можна викреслити депозитарну систему з основних негативних факторів розвитку вітчизняного фондового ринку, та необхідно приділити увагу глибинному дослідженню фінансового потенціалу та конкурентного середовища ринку.

Також потребує подальшої оцінки активність користування учасників ринку цінних паперів України послугами депозитарних установ. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пугачова Є. В. Розвиток функціонування ринку цінних паперів в Україні / Є. В. Пугачова // Право і суспільство. – 2014. – № 1. – С. 71 – 74.
2. Краснова І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І. В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129 – 134.
3. Омельченко О. І. Ретроспектива становлення та розвитку ринку цінних паперів / О. І. Омельченко, О. А. Козлова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 277 – 281.
4. Бровкова А. Л. Еволюція фінансово-правового регулювання ринку цінних паперів в Україні / А. Л. Бровкова // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2014. – № 1. – С. 30 – 36.
5. Кущик А. П. Проблеми і перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / А. П. Кущик, В. І. Одинець // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 196 – 201.

6. Бодров В. Нова депозитарна система України / В. Бодров, Л. Рудалева // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 10 – 15.

7. Костюк В. А. Особливості діяльності національної депозитарної системи України / В. А. Костюк, І. С. Сьомка // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200 (3). – С. 230 – 237.

8. Щербина А. Г. Доцільність та перспективи впровадження Розрахункового центру на ринку цінних паперів в Україні / А. Г. Щербина, О. В. Парандій // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 230 – 235.

9. Стасіневич С. А. Удосконалення депозитарного забезпечення ринку цінних паперів України / С. А. Стасіневич // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 267 – 273.

10. Сердюков К. Г. Етапи переходу к бездокументарному рынку ценных бумаг и их особенности / К. Г. Сердюков, И. В. Сердюкова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 3. – С. 110 – 113.

11. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 192 с.

12. Плешкевич Е. А. Бездокументарный документ: начало нового этапа в развитии коммуникаций / Е. А. Плешкевич // Библиотекознание. Документознание. Информология. – 2007. – № 1. – С. 46 – 49.

13. Лапшина Т. В. Влияние форм существования ценных бумаг на развитие рынка ценных бумаг Украины / Т. В. Лапшина // Бизнес Информ. – 2009. – № 6. – С. 60 – 66.

14. Про депозитарну систему України: Закон України від 06.07.2012 р. № 5178-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>

15. Аналітична довідка щодо дотримання пруденційних нормативів у діяльності професійних учасників ринку цінних паперів, що здійснюють депозитарну діяльність за грудень 2014 року // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/947/1422990503.rar](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/947/1422990503.rar)

16. Статистика // Офіційний сайт Національного депозитарію України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://csd.ua/index.php?option=com\\_content&view=category&id=53&Itemid=152&lang=ua](http://csd.ua/index.php?option=com_content&view=category&id=53&Itemid=152&lang=ua)

17. Звіт фондової біржі «Перспектива» за 2013 рік // Сайт фондової біржі «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://fbp.com.ua/Doc/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%A4%D0%91%D0%9F\\_2013.pdf](http://fbp.com.ua/Doc/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%A4%D0%91%D0%9F_2013.pdf)

18. Ренкінги депозитарних установ / Сайт ПАРД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pard.ua/uk/depositary/rankings/>

## REFERENCES

- “Analitichna dovidka shchodo dotrymanna prudentsiinykh normatyviv u diialnosti profesiinykh uchasykyv rynku tsinnykh paperiv, shcho zdiisniuiut depozytarnu diialnist za hruđen 2014 roku” [Analytical Reference to comply with prudential ratios in activities of professional securities market participants engaged in depositary activities in December 2014]. Ofitsiyniy sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/947/1422990503.rar](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/947/1422990503.rar)
- Brovkova, A. L. “Evoliutsiia finansovo-pravovoho rehuliuвання rynku tsinnykh paperiv v Ukraini” [The evolution of financial regulation of the securities market in Ukraine]. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoi Rady Ukrainy*, no. 1 (2014): 30-36.
- Bodrov, V., and Rudalieva, L. “Nova depozytarna systema Ukrainy” [New depository system of Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 11 (2013): 10-15.

Gritsenko, A. A. *Razvitie form obmena, stoimosti i deneg* [The development of forms of exchange value and money]. Kyiv: Osnova, 2005.

Kushchik, A. P., and Odynets, V. I. "Problemy i perspektyvy rozvytku rynku tsinnykh paperiv v Ukraini" [Problems and prospects of the securities market in Ukraine]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 2 (2013): 196-201.

Kostiuk, V. A., and Syomka, I. S. "Osoblyvosti diialnosti natsionalnoi depozytarnoi systemy Ukrainy" [Features of the national depository system of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriia «Ekonomika, ahraryni menedzhment, biznes»*, no. 200 (3) (2014): 230-237.

Krasnova, I. V. "Fondovyi rynek v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku" [The stock market in Ukraine: state and prospects]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2014): 129-134.

Lapshina, T. V. "Vliianie form sushchestvovaniia tsennykh bumag na razvitie rynku tsennykh bumag Ukrainy" [Impact of the existence of forms of securities on the securities market development in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 6 (2009): 60-66.

[Legal Act of Ukraine] (2012). [http://http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5178-17](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5178-17)

Omelchenko, O. I., and Kozlova, O. A. "Retrospektyva stanovlennia ta rozvytku rynku tsinnykh paperiv" [Retrospective formation and development of the securities market]. *Biznes Inform*, no. 1 (2013): 277-281.

Pleshkevich, E. A. "Bezdokumentarnyy dokument: nachalo novogo etapa v razvitii komunikatsyy" [Uncertified document: the beginning of a new stage in the development of communica-

tions]. *Bibliotekoznavstvo. Dokumentoznavstvo. Informolohiia*, no. 1 (2007): 46-49.

Puhachova, Ye. V. "Rozvytok funktsionuvannia rynku tsinnykh paperiv v Ukraini" [The development of the securities market in Ukraine]. *Pravo i suspilstvo*, no. 1 (2014): 71-74.

"Renkinhy depozytarnykh ustanov" [Ranking depository]. Sait PARD. <https://www.pard.ua/uk/depository/rankings>

Stasinevych, S. A. "Udoskonalennia depozytarnoho zabezpechennia rynku tsinnykh paperiv Ukrainy" [Improving the provision of depository securities market of Ukraine]. *Finansovy prostir*, no. 1 (2015): 267-273.

Serdyukov, K. H., and Serdyukova, I. V. "Etapy perekhoda k bezdokumentarnomu rynku tsennykh bumag i ikh osobennosti" [Transition to book-entry securities market and their features]. *Biznes Inform*, no. 3 (2011): 110-113.

"Statystyka" [Statistics]. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho depozytariu Ukrainy. [http://csd.ua/index.php?option=com\\_content&view=category&id=53&Itemid=152&lang=ua](http://csd.ua/index.php?option=com_content&view=category&id=53&Itemid=152&lang=ua)

Shcherbyna, A. H., and Parandii, O. V. "Dotsilnist ta perspektyvy vprovadzhennia Rozrakhunkovoho tsentru na rynku tsinnykh paperiv v Ukraini" [The feasibility and prospects of clearing center on securities market in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 230-235.

"Zvit fondovoi birzhi «Perspektyva» za 2013 rik" [Report Stock Exchange "Perspective" for 2013]. Sait fondovoi birzhi «Perspektyva». [http://fbp.com.ua/Doc/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%A4%D0%91%D0%9F\\_2013.pdf](http://fbp.com.ua/Doc/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%A4%D0%91%D0%9F_2013.pdf)



## ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

© 2015 ХМЕЛЮК А. А.

УДК 336.025

### Хмелюк А. А. Ефективність фінансового моніторингу

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні (виходячи з аналізу показників фінансового моніторингу) поняття «ефективність фінансового моніторингу» та виявлення показників, що її характеризують, і факторів, які на неї впливають. Як показник ефективності фінансового моніторингу запропоновано розраховувати співвідношення загальної суми видатків, спрямованих на утримання Державної служби фінансового моніторингу України, і вартості вилучених майна і коштів. Доведено, що невід'ємною характеристикою фінансового моніторингу є його ефективність, яку доцільно розглядати у двох аспектах: соціальному й економічному, де соціальна ефективність залежить від суми коштів, які, за результатами фінансового моніторингу, повернуто до Державного бюджету України та спрямовано на соціальні видатки. Економічна ефективність характеризується якістю використання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових). Визначено принципи, на яких має базуватися ефективність фінансового моніторингу: комплексності, універсальності, доступності. На основі «теорії адитивної цінності» запропоновано авторську методику визначення показників ефективності фінансового моніторингу, яка синтезує в собі ключові показники роботи усіх його суб'єктів. Запропонована методика розрахунку ефективності фінансового моніторингу дозволяє виявити не тільки її реальний стан, виходячи з безпосередніх показників, але й через кількісні та якісні фактори – знайти резерви її підвищення.

**Ключові слова:** фінансовий моніторинг, ефективність, видатки на утримання, Державна служба фінансового моніторингу, вилучені майно та кошти, кількісні та якісні показники, фактори.

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

**Хмелюк Алла Анатоліївна** – аспірантка, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

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

УДК 336.025

UDC 336.025

### Хмелюк А. А. Эффективность финансового мониторинга

Цель исследования заключается в теоретическом обосновании (исходя из анализа показателей финансового мониторинга) понятия «эффективность финансового мониторинга» и выявления показателей, которые её характеризуют, а также факторов, влияющих на неё. В качестве показателя эффективности финансового мониторинга предложено рассчитывать соотношение общей суммы расходов, направленных на содержание Государственной службы финансового мониторинга Украины, и стоимости изъятых имущества и средств. Доказано, что неотъемлемой характеристикой финансового мониторинга является его эффективность, которую целесообразно рассматривать в двух аспектах: социальном и экономическом. При этом социальная эффективность зависит от суммы средств, которая, по результатам финансового мониторинга, возвращена в Государственный бюджет Украины и направлена на социальные расходы. Экономическая эффективность характеризуется качеством использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых). Определены принципы, на которых должна базироваться эффективность финансового мониторинга: комплексности, универсальности, доступности. На основе «теории аддитивной ценности» предложена авторская методика определения показателей эффективности финансового мониторинга, которая синтезирует в себе ключевые показатели работы всех его субъектов. Предложенная методика расчета эффективности финансового мониторинга позволяет выявить не только её реальное состояние, исходя из непосредственных показателей, но и через количественные и качественные факторы – найти резервы её повышения.

**Ключевые слова:** финансовый мониторинг, эффективность, расходы на содержание, Государственная служба финансового мониторинга, изъятое имущество и средства, количественные и качественные показатели, факторы.

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

**Хмелюк Алла Анатольевна** – аспирантка, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

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

### Khmeliuk A. A. Efficiency of Financial Monitoring

The study is aimed at theoretical substantiation of the notion of «efficiency of financial monitoring» (based on an analysis of indicators of financial monitoring), identifying indicators that characterize as well as the factors that affect this efficiency. As an indicator for efficiency of financial monitoring has been proposed to calculate the proportion of total costs for maintenance of the State financial monitoring service of Ukraine to the value of the exempt property and assets. It has been proven that an integral characteristic of financial monitoring is its efficiency, the latter should be considered in two aspects: social and economic. The social efficiency depends on the amount of funds which, based on the results of financial monitoring, has been returned to the State budget of Ukraine and is aimed at social spending. Economic efficiency is characterized by the quality of the use of resources (material, labor, financial). The principles, on which an effective financial monitoring should be based are determined as: comprehensiveness, universality, accessibility. The author's method of determining the indicators for efficiency of financial monitoring on the basis of the theory of additive value, which synthesizes key performance indicators for all its actors, has been proposed. The proposed method of determining the efficiency of financial monitoring not only helps to identify the real status on the basis of direct indicators, but also, through the quantitative and qualitative factors, – to find reserves for increasing this efficiency.

**Key words:** financial monitoring, efficiency, maintenance costs, State financial monitoring service, exempt property and assets, quantitative and qualitative factors.

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

**Khmeliuk Alla A.** – Postgraduate Student, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)  
**E-mail:** stami@ukr.net

Для України поняття «фінансовий моніторинг» достатньо нове, проте в науковій літературі зустрічається багато публікацій щодо нього, аналіз яких підтверджує, що на сьогодні найменш дослідженими залишаються питання ефективності фінансового моніторингу, оскільки серед багатьох проблем, пов'язаних

зі здійсненням фінансового моніторингу, центральне місце посідає саме проблема ефективності.

У науковій літературі можна зустріти різні підходи щодо як самого поняття «ефективність», так і до методів її оцінки. Наприклад, Т. Бутинець [1, с. 10–18] розроблено систему критеріїв та показників оцінки ефективності

внутрішнього контролю, які, на наш погляд, можна використати і для оцінки фінансового моніторингу.

Детальну методику визначення ефективності фінансового контролю, а також його окремих методів висвітлено у роботі Н. Виговської [2, с. 23–31]. Локальну методику оцінки ефективності внутрішнього контролю витрат запропоновано Р. Костирко, де визначено основні етапи проведення та критерії оцінки ефективності [3].

У науковій праці О. Куришко [4] (з метою підвищення ефективності системи фінансового моніторингу) наведено індикатори визначення фінансових операцій, які підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу, а також запропоновано систему показників оцінки ефективності побудови національної системи фінансового моніторингу – для визначення тенденцій розвитку національної системи фінансового моніторингу.

Найбільш ґрунтовно визначено місце критеріїв та показників ефективності у загальній системі оцінки ефективності фінансового моніторингу банку та здійснено деталізацію кожного критерію за допомогою визначених показників Д. Шиян [5, с. 424–437]. Нею через аналіз положень наукових досліджень у сфері ефективності фінансового контролю сформовано уявлення про ефективність фінансового моніторингу в банку як ступінь відповідності результатів функціонування системи фінансового моніторингу в банку поставленій меті й витраченим при цьому ресурсам.

**В**иходячи із зазначеного вище трактування ефективності, на думку Д. Шиян, основними її критеріями є результативність, доцільність та економічність. При цьому поняття ефективності фінансового моніторингу тісно пов'язане з поняттям його результативності, оскільки кінцевий результат, тобто сукупність об'єктивних наслідків моніторингу, – це головний критерій визначення його ефективності. Висновок відносно результативності автор пропонує робити після співставлення результатів конкретного періоду та минулих періодів. Сутність критерію економічності розкрито через тезу, що витрати усіх ресурсів на функціонування системи фінансового моніторингу повинні бути якомога меншими.

І. Д'яконовою та Д. Шиян також запропоновано методику визначення ефективності системи фінансового моніторингу з використанням лінійної математичної моделі інтегрального показника (метод зважених сум) [6, с. 10–16], який дозволяє комплексно оцінити ефективність системи фінансового моніторингу.

С. Хвалінський [7] відстоює позицію про те, що ефективність системи фінансового моніторингу являє собою ступінь відповідності результатів функціонування фінансового моніторингу поставленій меті й витраченим ресурсам. З огляду на мету національної системи фінансового моніторингу – запобігання та протидія використанню фінансового сектора в процесах легалізації злочинних доходів – він розглядає ефективність як здатність з найменшими витратами запобігати та протидіяти процесам легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму. Підтримуючи позицію І. Д'яконової та Д. Шиян щодо таких показників ефективності фінансового моніторингу, як «доцільність», «результативність»

та «економічність», С. Хвалінський пропонує «доцільність» визначати на основі співвідношення обсягів арештованого/вилученого майна до ВВП і показника тінзації економіки, розрахованого незалежними експертами, а також пропонує запровадити показник «дієвість» – здатність суб'єктів системи фінансового моніторингу забезпечити своєчасне та повне виконання своїх функцій, і вважає за доцільне розраховувати його на основі таких показників, як: робоче навантаження на співробітників ДСФМУ, результативність міжнародних комунікацій, рівень перепідготовки/підвищення кваліфікації працівників системи фінансового моніторингу та рівень інформаційного забезпечення роботи ДСФМУ.

Сутність критерію економічності, на думку І. Д'яконової та Д. Шиян, полягає у мінімізації всіх видів витрат на організацію та функціонування системи фінансового моніторингу – він обчислюється за показником обсягу бюджетних асигнувань на утримання ДСФМУ у загальному обсязі видатків бюджету [6].

Отже, у наукових джерелах представлено чимало методик визначення показників ефективності фінансового моніторингу.

У цілому погоджуючись із описаними методиками, з огляду на різноплановість, спрямованість на різні ієрархічні рівні та специфіку діяльності суб'єктів фінансового моніторингу вважаємо за доцільне презентувати авторську методику визначення показників ефективності фінансового моніторингу, яка синтезує у собі ключові показники роботи його суб'єктів.

**П**ропонуємо конструювання показника ефективності здійснювати за допомогою «теорії адитивної цінності», згідно з якою цінність цілого (у нашому випадку – результати діяльності Державної служби фінансового моніторингу України – даді ДСФМУ) дорівнює сумі цінностей його складових (результатів діяльності суб'єктів первинного фінансового моніторингу), а отже, можливість кількісної оцінки властивостей складних економічних явищ та процесів за допомогою одного числа. Узагальнюючий показник ефективності фінансового моніторингу, як і будь-який інший статистичний показник, має певний економічний зміст, а варіація його значень підпорядкована законам розподілу. У цьому зв'язку правомірним стає його використання при вивченні закономірностей взаємозв'язку і тенденцій розвитку процесів фінансового моніторингу, з урахуванням взаємозалежностей між кількісними та якісними показниками.

Якщо виходити з того, що одним із результативних показників фінансового моніторингу є кількість сформованих ДСФМУ досьє (про що йдеться також і у дослідженні С. Хвалінського), то він може залежати від таких кількісних показників: кількість отриманих та оброблених повідомлень і кількість відібраних повідомлень та від якісних показників: часток відібраних повідомлень і сформованих досьє у загальній кількості отриманих повідомлень. Якщо ж як результативний розглядати показник «Підготовлено матеріалів та направлено до правоохоронних органів», то він залежить від кількісного показника – кількість сформованих досьє та якісних: част-

ки сформованих досьє у загальній кількості отриманих повідомлень, а також частки сформованих досьє у загальній кількості відібраних повідомлень. Для суб'єктів первинного фінансового моніторингу розраховуються такі ж показники, тільки виходячи із кількості надісланих кожним із них повідомлень до ДСФМУ (табл. 1).

З даних, наведених у табл. 1, видно, що із загальної кількості повідомлень, які надходять до ДСФМУ, відбирається від 10,3 до 23,0% повідомлень, із яких формується тільки близько 1% досьє, що свідчить про вкрай низький рівень їх використання.

Наступний показник, який, на нашу думку, детальніше характеризує ефективність фінансового моніторингу, – це співвідношення загальної суми видатків, спрямованих на утримання ДСФМУ, до вартості вилучених (за результатами фінансового моніторингу) майна і коштів (табл. 2). Такий підхід значно раціональніший, ніж показник розрахунку таких часток у ВВП з огляду на те, що ми пропонуємо брати саме локальний показник, який характеризує реальний результат діяльності ДСФМУ, а не «розпоршений» серед показників діяльності інших суб'єктів, тобто показник, який характеризує «окупність» системи фінансового моніторингу.

Щодо частки видатків на утримання ДСФМУ у вартості вилучених майна та коштів, то найнижчі показники спостерігалися у 2011, 2012 рр., коли фінансовий моніторинг можна вважати ефективним, особливо, якщо за еталонний показник вважати 50%, і неефективним –

у 2010, 2013, 2014 рр., коли такий еталонний показник перевищено у декілька разів, тобто на фінансування діяльності ДСФМУ у 2010 р. витрачено у 2,5 разу, а у 2013 р. – у 3,8 разу більше коштів, ніж забезпечено надходжень до бюджету за результатами фінансового моніторингу (рис. 1).

Разом з цим, на нашу думку, саме цей показник найбільш повно характеризує доцільність, раціональність та ефективність фінансового моніторингу в цілому, оскільки невідомо, яке рішення буде прийнято у перспективі щодо арештованого майна та коштів, а також невідомо у який спосіб будуть закриті кримінальні справи, порушені за результатами переданих матеріалів до правоохоронних органів (як це пропонує вважати показником ефективності С. Хвалінський), проте конкретні суми, вилучені у вигляді майна чи коштів чітко характеризують кінцевий результат роботи усіх суб'єктів фінансового моніторингу.

Таким чином, невід'ємною характеристикою фінансового моніторингу є ефективність, бо, з одного боку, ефективність – це результат функціонування системи фінансового моніторингу, а з іншого – це засіб безпосереднього впливу на формування конкретних способів його здійснення. Саме ресурси, якими володіє суб'єкт фінансового моніторингу, при порівнянні з результатами, можуть відображати ефективність роботи. Критично обдумавши всі таумачення, наведені на по-

Таблиця 1

Якісні показники повідомлень з підстав фінансового моніторингу за 2009–2014 рр.

№ з/п	Показник	Рік					
		2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Кількість отриманих та оброблених повідомлень	896508	819542	1095883	975399	990337	1287496
2	Кількість відібраних повідомлень	143919	188857	205543	100912	117976	200824
3	Часка відібраних у загальній кількості отриманих повідомлень, %	16,1	23,0	18,8	10,3	11,9	15,6
4	Сформовано досьє	1682	1706	1841	1896	1999	1970
5	Частка сформованих досьє у загальній кількості відібраних повідомлень, %	1,17	0,9	0,9	1,9	1,7	0,98

Джерело: складено автором за [8].

Таблиця 2

Результативні показники діяльності Державної служби фінансового моніторингу протягом 2009–2014 рр.

№ з/п	Показник	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Σ	% зростання	Σ	% зростання	Σ	% зростання	Σ	% зростання	Σ	% зростання
1	Видатки на утримання	37066,7	106,1	33253,6	89,7	28729,3	86,4	31099,9	108,3	25233,9	81,1
2	Вилучено майно та кошти	15200	2,0	258300	34,8	77480	30,0	8120	10,5	27400	337,4
3	Показник ефективності, %	243,9	x	12,9	x	37,1	x	383	x	92,1	x

Джерело: складено автором за [8].

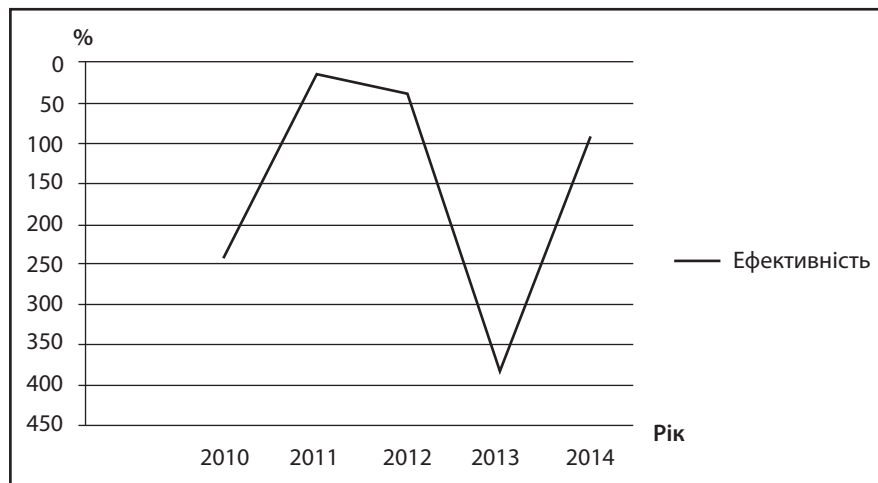


Рис. 1. Ефективність діяльності ДСФМУ протягом 2009 – 2014 рр.

чатку статті, ми вважаємо, що ефективність – це результат діяльності, отриманий суспільством чи конкретним суб'єктом на одиницю використаних (або затрачених) у процесі такої діяльності ресурсів.

Поняття ефективності характеризується системою абсолютних і відносних показників, які завжди прямо чи обернено пропорційно залежать від будь-яких змінних: кількісних і якісних факторів, що формують процес фінансового моніторингу. При цьому до факторів-характеристик фінансового моніторингу, на наш погляд, доцільно віднести:

- ◆ кількість взятих до уваги повідомлень;
- ◆ вартість вилученого майна та сума вилучених коштів у суб'єктів щодо яких вжито заходи за результатами фінансового моніторингу.

**В**ажливо сконцентрувати увагу на системі показників ефективності, за допомогою яких можна було б дати об'єктивну оцінку усіх сторін фінансового моніторингу. Ми вважаємо, що ефективність фінансового моніторингу доцільно розглядати у двох аспектах: соціальному й економічному. У цьому зв'язку соціальна ефективність залежить від суми коштів, які, за результатами фінансового моніторингу, буде повернуто до Державного бюджету України та спрямовано на соціальні видатки – це, у свою чергу, передбачає розвиток прогресивних форм фінансового моніторингу та оптимізацію його процесів, а також ефективну взаємодію між усіма суб'єктами та органами від яких залежать такі показники.

Економічна ефективність характеризується якістю використання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових). Принциповим моментом тут є те, що результатом виступає максимальне задоволення потреб як економічних, так і соціальних. Інакше кажучи, задоволення потреб – абсолютно необхідна умова самого існування поняття ефективності, яка взагалі втрачає зміст, коли в силу будь-яких соціально-економічних причин таке задоволення не досягається.

Важливо визначити принципи, на яких має базуватися ефективність фінансового моніторингу. По-перше, це принцип комплексності, який вимагає ура-

хування всіх, чи хоча б найважливіших показників фінансового моніторингу, що відповідають основній меті його функціонування, бо саме комплексність – один із найбільш важливих резервів підвищення ефективності; по-друге, принцип універсальності, який передбачає використання методик визначення (розрахунку) ефективності фінансового моніторингу для всіх його суб'єктів; по-третє, принцип доступності, що означає можливість використання в процесі визначення ефективності фінансового моніторингу діючих форм обліку і звітності з мінімальними затратами праці.

Проведення комплексного аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування фінансового моніторингу, виявлення в його процесі певних тенденцій і закономірностей сприяє з'ясуванню факторів, що спричинили нестабільність показників та пошуку резервів підвищення рівня ефективності, тому особливу увагу доцільно зосереджувати саме на факторах, зміни яких впливають на формування і зміну явища, яке розглядається відносно них як результативне.

Для детального аналізу фактори доцільно поділити на макроекономічні – ті, на дію яких не може вплинути окремий суб'єкт фінансового моніторингу, та мікроекономічні – фактори, дія яких зумовлена конкретною ситуацією, що склалася у процесі його здійснення.

**З**азначені фактори поділимо, у свою чергу, на: економічні (обсяг грошових доходів населення, індекс інфляції і цін, рівень податкових ставок, облікової ставки НБУ, динаміка ВВП, рівень тінізації економіки та корупції); політичні (рівень стабільності законодавчої бази, рівень демократизації суспільства і політичної свободи); ринкові (стан фінансового ринку держави); соціальні (чисельність населення, кількість суб'єктів, задіяних у фінансових операціях, рівень безробіття та соціального захисту).

Ці фактори можуть бути статичними і такими, що постійно змінюються – динамічними; основними і похідними; універсальними (що впливають на переважну більшість результативних показників фінансового моніторингу) і специфічними (що впливають тільки на окремі величини); об'єктивними і суб'єктивними; загальни-

ми та регіональними; інтенсивними й екстенсивними. Детальне їх вивчення дозволяє оцінити зміни, які відбулися протягом певного періоду і значно вплинули на ефективність фінансового моніторингу.

До недоліків запропонованої методики можна віднести той факт, що в процесі здійснення аналізу, коли відбираються тільки певні фактори, відбувається абстрагування від множини інших факторів, які безпосередньо чи опосередковано впливають на об'єкт дослідження. Однак, зауважимо, що жодний економічний показник не може вичерпно характеризувати економічні явища чи процеси, які він відображає, проте у подальших публікаціях є можливість детальніше розглянути кожний із факторів у взаємозв'язку з результатами, отриманими від фінансового моніторингу.

## ВИСНОВКИ

З результатів нашого аналізу можна зробити висновки про недостатню ефективність та доцільність роботи, яку проводить ДСФМУ. Відповідно, такі результати зумовлюють необхідність у подальшому вдосконаленні методів, способів та заходів боротьби з відмиванням грошей, одержаних злочинним шляхом, фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення.

Отже, як видно з результатів проведених розрахунків та їх графічного зображення, найменш ефективною була діяльність ДСФМУ у 2010 р., а найбільш ефективною – у 2014 р.

Універсальність запропонованого методичного інструментарію дозволяє проводити такий аналіз у трьох напрямках: 1) порівняння часткових, групових та узагальнюючих показників ефективності фінансового моніторингу між собою; 2) порівняння часткових, групових та узагальнюючого показників ефективності фінансового моніторингу певного суб'єкта, що дозволяє визначити проблемні фактори, за рахунок яких відбувається зниження її рівня; 3) оцінка динаміки зміни відповідних часткових, групових та узагальнюючих показників ефективності фінансового моніторингу з метою виявлення позитивних та негативних тенденцій зміни. Запропонована методика визначення показника ефективності фінансового моніторингу забезпечує обґрунтованість та методологічну коректність її аналізу, що дозволяє отримувати точну та максимально повну інформацію щодо можливих напрямів підвищення її рівня. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бутинець Т. А.** Ефективність господарського контролю: проблеми визначення / Т. Бутинець // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 10 – 18.
2. **Виговська Н. Г.** Розвиток методичних основ ефективності внутрішнього фінансового контролю / Н. Г. Виговська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси та кредит». – 2011. – № 1. – С. 23 – 31.
3. **Костирко Р. О.** Оцінка ефективності внутрішнього контролю в управлінні витратами підприємства / Р. О. Костирко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2009\\_4/28.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_4/28.pdf)

4. **Куришко О. О.** Особливості розвитку фінансового моніторингу в Україні [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8628/2/kuryshko18.pdf>

5. **Шиян Д. В.** Критерії та показники ефективності фінансового моніторингу банку / Д. Шиян // «Економічні науки». Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Ч. 4. – Випуск 9 (33). – С. 424 – 437.

6. **Д'яконова І.** Методика оцінки ефективності фінансового моніторингу / І. Д'яконова, Д. Шиян // Вісник Української академії банківської справи. – Суми : ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2013. – № 1(34). – С. 10 – 16.

7. **Хвалінський С. О.** Ефективність системи протидії легалізації незаконних доходів в контексті євроінтеграції / С. О. Хвалінський // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [/http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3642](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3642)

8. Річні звіти Держфінмоніторингу за 2009 – 2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat\\_id=545&art\\_id=15331&lang=uk](http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=545&art_id=15331&lang=uk)

**Науковий керівник – Береславська О. І.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Національного університету Державної податкової служби України (Ірпінь)

## REFERENCES

Butynets, T. A. "Efektyvnist hospodarskoho kontroliu: problemu vyznachennia" [The effectiveness of economic control: the problem of definition]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2 (56) (2011): 10-18.

Diakonova, I. "Metodyka otsinky efektyvnosti finansovoho monitorynhu" [Methods of assessing the effectiveness of the financial monitoring]. *Visnyk Ukrainkoi akademii bankivskoi spravy*, no. 1 (34) (2013): 10-16.

Shyian, D. Kriterii ta pokaznyky efektyvnosti finansovoho monitorynhu banku [Criteria and indicators of the effectiveness of the financial monitoring Department of the Bank]. *Ekonomichni nauky. Seria «Oblik i finansy»*, vol. 4, no. 9 (33) (2012): 424-437.

Kuryshko, O. O. "Osoblyvosti rozvytku finansovoho monitorynhu v Ukraini" [Features of financial monitoring in Ukraine]. <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8628/2/kuryshko18.pdf>

Kostyrko, R. O. "Otsinka efektyvnosti vnutrishnyoho kontroliu v upravlinni vytratamy pidpriemstva" [Evaluating the effectiveness of internal controls in management costs]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2009\\_4/28.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_4/28.pdf)

Khvalinskyi, S. O. "Efektyvnist systemy protydivi lehalizatsii nezakonnykh dokhodiv v konteksti ievrointehratsii" [The efficiency of counteraction to legalization of illegal proceeds in the context of European integration]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3642>

"Richni zvity Derzhfinmonitorynhu za 2009 – 2014 rr." [Annual reports SCFM for 2009 - 2014]. [http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat\\_id=545&art\\_id=15331&lang=uk](http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=545&art_id=15331&lang=uk)

Vyhovska, N. H. "Rozvytok metodychnykh osnov efektyvnosti vnutrishnyoho finansovoho kontroliu" [Development of methodological foundations of the effectiveness of internal financial controls]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seria «Finansy ta kredyt»*, no. 1 (2011): 23-31.

# УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНИХ ПОКАЗНИКІВ

© 2015 КРЕМЕНЬ В. М., ОГОЛЬ Д. О.

УДК338.27:[336.74+336.77]

## Кремень В. М., Оголь Д. О. Удосконалення методичних засад прогнозування грошово-кредитних показників

Мета статті полягає в розробці науково-практичного вдосконалення методичних засад прогнозування грошово-кредитних показників на основі використання методу статистичних рівнянь залежностей. Доведено, що прогнозування таких грошово-кредитних показників, як грошова маса, грошова база і рівень монетизації має бути науково обґрунтованим і виходити із запланованої економічної динаміки. У роботі побудовано одноччинникові статистичні рівняння залежностей між ВВП (як результативною ознакою) та обсягом грошової маси, обсягом грошової бази і рівнем монетизації (як чинниковими ознаками). Дослідження основних документів стратегічного розвитку України та експертного бачення економічного розвитку дозволило визначити цільові значення ВВП України на коротко-, середньо- і довгострокову перспективу. Виходячи з цих значень, із використанням наукового інструментарію статистичних рівнянь залежностей у роботі обчислено прогностичні показники грошової маси, грошової бази і рівня монетизації. Перспективою подальших досліджень в контексті завершення переходу грошово-кредитної політики в Україні на режим інфляційного таргетування є визначення впливу грошової маси, грошової бази і рівня монетизації на інфляційні таргети, зокрема індекс споживчих цін та дефлятор ВВП.

**Ключові слова:** грошова маса, грошова база, рівень монетизації, ВВП, прогнозування, метод статистичних рівнянь залежностей.

**Табл.:** 2. **Формул:** 5. **Бібл.:** 23.

**Кремень Вікторія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** kremen\_viktori@ukr.net

**Оголь Дмитро Олексійович** – аспірант, кафедра фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** ogo\_dmytro@ukr.net

УДК 338.27:[336.74+336.77]

## Кремень В. М., Оголь Д. А. Совершенствование методических основ прогнозирования денежно-кредитных показателей

Цель статьи заключается в разработке научно-практического совершенствования методических основ прогнозирования денежно-кредитных показателей на основе использования метода статистических уравнений зависимости. Доказано, что прогнозирование таких денежно-кредитных показателей, как денежная масса, денежная база и уровень монетизации должно быть научно обоснованным и исходить из запланированной экономической динамики. В работе построены однофакторные статистические уравнения зависимости между ВВП (как результативным признаком) и объемом денежной массы, объемом денежной базы и уровнем монетизации (как факторными признаками). Исследование основных документов стратегического развития Украины и экспертного видения экономического развития позволило определить целевые значения ВВП Украины на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу. Исходя из этих значений, с использованием научного инструментария статистических уравнений зависимости в работе вычислены прогностические показатели денежной массы, денежной базы и уровня монетизации. Перспективой дальнейших исследований в контексте завершения перехода денежно-кредитной политики в Украине на режим инфляционного таргетирования является определение влияния денежной массы, денежной базы и уровня монетизации на инфляционные таргеты, в частности индекс потребительских цен и дефлятор ВВП.

**Ключевые слова:** денежная масса, денежная база, уровень монетизации, ВВП, прогнозирование, метод статистических уравнений зависимости.

**Табл.:** 2. **Формул:** 5. **Библ.:** 23.

**Кремень Виктория Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

**E-mail:** kremen\_viktori@ukr.net

**Оголь Дмитрий Алексеевич** – аспирант, кафедра финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

**E-mail:** ogo\_dmytro@ukr.net

UDC 338.27:[336.74+336.77]

## Kremen V. M., Ogol D. O. Improving the Methodical Bases for Prognosticating the Money-and-Credit Indicators

The article is aimed to develop a scientific-practical improvement of methodical bases for prognosticating the money-and-credit indicators, based on the method of statistical equations of dependencies. It has been proved that prognosticating of the money-and-credit indicators such as money supply, monetary base and level of monetization should be scientifically substantiated and resulted from the planned economic dynamics. In this publication, the unifactor statistical equations of dependencies between GDP (as effective sign) and the amount of the money supply, monetary base volume and level of monetization (as factor signs), have been built. Study of the basic documents for the strategic development of Ukraine together with expert vision of economic development allowed to identify the Ukraine's GDP targets for the short, medium and long perspectives. Based on these values, making use of scientific tools of statistical equations of dependencies, prognostic indicators of the money supply, monetary base and level of monetization have been calculated. Prospect of further research, in the context of completion of the transition of money-and-credit policy in Ukraine into the regime of inflation targeting, is to determine the effect of money supply, monetary base and level of monetization on the inflationary targets, in particular the consumer price index and the GDP deflator.

**Key words:** money supply, monetary base, level of monetization, GDP, prognosticating, method of statistical equations.

**Tabl.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 23.

**Kremen Viktoriia M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** kremen\_viktori@ukr.net

**Ogol Dmytro O.** – Postgraduate Student, Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** ogo\_dmytro@ukr.net

Проведений нами аналіз Основних засад грошово-кредитної політики України протягом 2002–2015 рр. засвідчив, що з позиції стратегічного та оперативного-тактичного аспектів реалізації грошово-кредитної політики важлива роль належить показникам грошової маси і грошової бази. Так, темпові показники монетарної бази представлені в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2003–2015 рр., а грошової маси – з 2003 р. по 2009 р. В абсолютному ж вимірі ці показники наводилися в Основних засадах грошово-кредитної політики протягом 2002–2006 рр. З метою покращення інформаційно-аналітичного супроводу реалізації грошово-кредитної політики нами пропонується провести економіко-математичне моделювання впливу грошової маси і грошової бази на ВВП, а також визначити їх прогнози значення, виходячи із планових обсягів ВВП.

Дослідження особливостей розробки і реалізації грошово-кредитної політики розглядалися у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них науковці Долан Е. Дж. [4], К. Д. Кемпбелл [4], Р. Дж. Кемпбелл [4], Ф. С. Мишкін [13], Базилевич В. Д. [1], Баластрик Л. О. [1], Барановський О. І. [2], [3], Козюк В. В. [6], Іванець В. І. [9], Любунь В. С. [9], Любунь О. С. [9], Лютий І. О. [10], [11], Орлюк О. П. [15], Стельмах В. С. [14], Савлук М. І. [22], Мороз А. М. [22], Пуховкіна М. Ф. [22] та ін. Високо оцінюючи існуючі наукові здобутки, слід звернути увагу на те, що на сьогоднішній день недостатньо дослідженими залишаються питання визначення грошово-кредитних показників при розробці засад і реалізації грошово-кредитної політики, виходячи із прогнози динаміки економічної системи країни.

Метою статті є вдосконалення методичних засад прогнозування грошово-кредитних показників на основі використання методу статистичних рівнянь залежностей.

Для реалізації поставленого наукового завдання нами пропонується використати метод статистичних рівнянь залежностей, розроблений О. І. Кулиничем і Р. О. Кулиничем [7, 8, 19]. Для побудови статистичних рівнянь залежностей між ВВП як результативною ознакою та обсягом грошової маси, обсягом грошової бази і рівнем монетизації як чинниковими ознаками було використано науково-методичний інструментарій статистичних рівнянь залежностей для одночинникового зв'язку залежно від існуючої динаміки чинникової і результативної ознак.

Проведені розрахунки дозволили дійти висновку, що взаємозв'язок між ВВП і грошовою масою може бути описаний такими функціями статистичних рівнянь:

– лінійна ЛПЗ № 1:

$$y = y_{\min} \left( 1 + 0,1994d \frac{x_i}{x_{\max}} - 1 \right); \quad (1)$$

– парабола:

$$y = y_{\max} \left( 1 - 0,9057d \frac{1 - \frac{x_i \leq x_0}{x_0}; \frac{x_i > x_0}{x_0} - 1}{x_0} \right). \quad (2)$$

Результати розрахунків параметрів та показників адекватності статистичних рівнянь залежності між ВВП та грошовою базою засвідчили, що взаємозв'язок між ВВП та грошовою базою може бути описаний такими функціями:

– лінійна ЛПЗ № 1:

$$y = y_{\min} \left( 1 + 0,6319d \frac{x_i}{x_{\max}} - 1 \right); \quad (3)$$

– обернена парабола:

$$y = y_{\min} \left( 1 + 0,6319d \frac{1 - \frac{x_i \leq x_0}{x_0}; \frac{x_i > x_0}{x_0} - 1}{x_0} \right). \quad (4)$$

Описати функціональний зв'язок між ВВП та фінансовою глибиною економіки України серед усіх функцій статистичних рівнянь залежностей може таке рівняння:

$$y = y_{\min} \left( 1 + 0,0002d \frac{x_i}{x_{\max}} - 1 \right). \quad (5)$$

З метою визначення очікуваного обсягу ВВП України проаналізуємо ключові стратегічні та основоположні документи розвитку економічної системи країни в цілому. Тим більше, що, враховуючи загострення фінансово-економічної кризи та згладжування циклічності функціонування і розвитку економічної і фінансової системи, назріла суттєва необхідність формування цілісного бачення реалізації та удосконалення грошово-кредитної політики.

Отже, потребують розгляду, вивчення і систематизації проблеми, перспективи і вимоги до параметрів економічного розвитку і реалізації грошово-кредитної політики в Україні, які визначені в розроблених останнім часом стратегічних документах розвитку країни:

- ✦ Проект Стратегії розвитку України у період до 2020 року, який розроблений на виконання доручення Кабінет Міністрів України Міністерством економіки України за участю центральних органів виконавчої влади, Державної установи «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України» із урахуванням пропозицій, отриманих від громадських організацій [18];
- ✦ Національна стратегія розвитку «Україна-2015» у редакціях 2008 р. [20] і 2009 р. [21], яка базується на результатах дослідження «Стратегічні виклики суспільству та економіці України у XXI ст.» під редакцією В. М. Гейця, В. П. Семиноженка і Б. Є. Кваснюка та підсумовує роботу, що декілька років тривала під егідою «Українського форуму»;
- ✦ «Стратегія-2020», проголошена у 2014 р. [17].

Проведений аналіз дозволив нами систематизувати особливості експертного бачення динаміки ВВП, а також на цій основі обчислити значення ВВП для 2015–2020 рр. (табл. 1).

**Планові та прогнозовані значення ВВП України згідно зі стратегічними документами розвитку економіки та оцінками фінансово-кредитних організацій**

№ з/п	Стратегічний документ / Організація	Часовий горизонт	Цільове значення ВВП	Обчислені значення номінального ВВП, млн грн
1	Проекту Стратегії розвитку України у період до 2020 р.			
1.1.	Інерційний (песимістичний) сценарій	2013 – 2020 рр.	Темп приросту ВВП – 5,2% щороку	2015 р. – 1643037,5 2016 р. – 172875,5 2020 р. – 2117025,9
1.2.	Інвестиційно-активний (оптимістичний) сценарій	2013 – 2020 рр.	Темп приросту ВВП – 6,5% щороку	2015 р. – 1643037,5 2016 р. – 172875,5 2020 р. – 2117025,9
2	Україна-2015	2015 р.	ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) – 12 – 15 тис. дол. США	2015 р. – 4400193,9 – 5500242,4
3	Стратегія-2020	2020 р.	ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) – 16 тис. дол. США	2020 р. – 10726249,3
4	Кабінет Міністрів України	2016 р.	Темп зростання реального ВВП – 102%	2015 р. – 2 100 000
5	Національний банк України	2015 р.	Темп зростання ВВП – 91,0%	2015 р. – 1425722,5
6	Міжнародний валютний фонд	2015 р.	Темп зростання ВВП – 94,5%	2015 р. – 1480558,0 2016 р. – 1510169,119
7	Standard&Poor's	2015 р.	Темп зростання ВВП – 92,5%	2015 р. – 1449223,4 2016 р. – 1478207,9
		2016 р.	Темп зростання ВВП – 102,0%	
		2017, 2018 рр.	Темп зростання ВВП – 104,0 – 104,5%	

**Джерело:** складено і обчислено авторами на основі [12, 16, 17, 18, 20, 21, 23].

Концептуальною основою реалізації грошово-кредитної політики відповідно до Проекту Стратегії розвитку України у період до 2020 року є те, що вона має бути націлена на відновлення фінансової стійкості та довіри між усіма суб'єктами ринку. Ефективність грошово-кредитної політики, на думку авторів документу, повинна оцінюватися через призму забезпечення стабільності гривні та обґрунтованої монетизації економіки. Більше того, використання ефективних інструментів грошово-кредитної політики щодо забезпечення необхідної збалансованості монетарних і макроекономічних показників ідентифікується як фундаментальна проблема, яка потребує вирішення в середньо- та довгостроковій перспективі потребує вирішення з позиції забезпечення стабільних темпів розвитку економіки України [18, с. 138 – 139, 145].

Національна стратегія розвитку «Україна-2015» в редакціях 2008 р. і 2009 р. хоча й не містить кількісних параметрів економічного зростання в Україні, проте дозволяє нам систематизувати базові якісні характеристики економічного зростання. Систематизація характеристик економічного зростання в Україні дозволяє виділити ключові його якісні особливості, які можуть розглядатися як пріоритети державної політики регулювання економіки: ресурс, напрацьований національною економікою за роки піднесення, але не інвестова-

ний у майбутнє зростання, вичерпується; забезпечення економічного зростання повинно відбуватися в довгих економічних циклах; економічне зростання не завжди спроможне перетворитися на прогрес – у цьому контексті особливого значення набуває підґрунтя економічне зростання – зовнішня кон'юнктура і сировинний перебік чи економіка знань, інтелектуальні ресурси і високотехнологічна продукція; посилення соціальної віддачі від економічного зростання та забезпечення соціальної стабільності; багатоваріантність економічного зростання [20, 21].

**Щ**о стосується програми реформ «Стратегія-2020», проголошеної у 2014 р., то на сьогоднішній день вона оприлюднена у вигляді виключно тез [17]. Втім аспекти, які би безпосередньо стосувалися грошово-кредитної політики, у ній немає, а серед показників економічного зростання в ній йдеться про ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) – передбачається його нарощення з \$ 8508 у 2014 р. до \$ 16000 у 2020 р., тобто на 88% за весь період, або ж на 11% у середньому за рік.

Використовуваний методичний підхід статистичних рівнянь залежностей дозволяє визначити цільові значення грошової маси і грошової бази залежно від запланованого обсягу ВВП та обсяг необхідної їх зміни (табл. 2).



Цільові значення грошової маси, грошової бази і рівня монетизації відповідно до цільових значень ВВП України

№ з/п	Статистичне рівняння залежності між ВВП та грошово-кредитним показником $x_i$	Алгоритм визначення $d_{y_g}$	Алгоритм обчислення цільового значення $x_{ig}$	Цільове значення $x_g$ для цільового значення ВВП, млрд грн		
				1 650	1 750	2 000
1	Грошова маса, млн грн					
1.1.	Лінійна ЛПЗ № 1: $y = y_{\min} \left( 1 + 0,1994d \frac{x_i - 1}{x_{\max}} \right)$	$d_{y_g} = \frac{y_g}{y_{\min}} - 1$	$x_{ig} = \left( \frac{d_{y_g}}{b_x} + 1 \right) x_{\min}$	912867	970471	1114480
1.2.	Парабола: $y = y_{\max} \left( 1 - 0,9057d \frac{1 - \frac{x_i \leq x_0}{x_0}; \frac{x_i > x_0}{x_0} - 1}{x_0} \right)$	$d_{y_g} = 1 - \frac{y_g}{y_{\min}}$	$x_{ig} = \left( 1 - \frac{d_{y_g}}{b_x} \right) x_0$	911736	1012874	1080300
2	Грошова база, млн грн					
2.1.	Лінійна ЛПЗ № 1: $y = y_{\min} \left( 1 + 0,6319d \frac{x_i - 1}{x_{\max}} \right)$	$d_{y_g} = \frac{y_g}{y_{\min}} - 1$	$x_{ig} = \left( \frac{d_{y_g}}{b_x} + 1 \right) x_{\min}$	338288	359878	413852
2.2.	Обернена парабола: $y = y_{\min} \left( 1 + 0,6319d \frac{1 - \frac{x_i \leq x_0}{x_0}; \frac{x_i > x_0}{x_0} - 1}{x_0} \right)$	$d_{y_g} = \frac{y_g}{y_{\min}} - 1$	$x_{ig} = \left( \frac{d_{y_g}}{b_x} + 1 \right) x_0$	305903	338288	359878
3	Рівень монетизації, %					
3.1.	Логічна ЛОГПЗ № 1: $y(x) = \frac{1}{\frac{1}{y_{\min}} - bd \frac{1}{x_{\min}} \frac{1}{x_i}}$	$d_{y_g} = \frac{1}{y_{\min}} - \frac{1}{y_g}$	$x_{ig} = \frac{1}{\frac{1}{x_{\min}} - \frac{d_{y_g}}{b_x}}$	69,5	70,6	72,9

Джерело: розраховано авторами.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, провівши дослідження ми дійшли таких висновків:

1. У процесі удосконалення інформаційно-аналітичного супроводу реалізації грошово-кредитної політики науково обґрунтованого прогнозування потребують показники грошової маси, грошової бази і рівня монетизації. Грошова маса і грошова база є важливими показниками у процесі реалізації грошово-кредитної політики в Україні. Грошова маса є моментним показником і характеризує кількість грошей в економічній системі за певний проміжок часу та в Україні може вимірюватися грошовими агрегатами М2 і М3. Грошова база є показником бази фінансування, яка є основою для формування грошових агрегатів, а не самим грошовим агрегатом. Грошова база використовується як один із основних показників грошово-кредитної політики і часто друкується пресою разом з грошовими агрегатами. Грошова база охоплює сукупність готівки та залишки коштів комер-

ційних банків на їхніх рахунках в центральному банку. Рівень монетизації економіки є основним індикатором насиченості економіки грошима та характеризує запас грошової маси на 1 гривню валового внутрішнього продукту. Прогнозування цих показників має відбуватися виходячи із запланованої економічної динаміки відповідно до пріоритетів фінансової політики.

2. Застосування методу статистичних рівнянь залежностей дозволило дійти висновку, що залежність між ВВП та грошовою масою описується такими рівняннями:

$$y = y_{\min} \left( 1 + 0,1994d \frac{x_i - 1}{x_{\max}} \right),$$

$$y = y_{\max} \left( 1 - 0,9057d \frac{1 - \frac{x_i \leq x_0}{x_0}; \frac{x_i > x_0}{x_0} - 1}{x_0} \right),$$

між ВВП та грошовою базою:

$$y = y_{\min} \left( 1 + 0,6319d \frac{x_i}{x_{\max} - 1} \right),$$

$$y = y_{\min} \left( 1 + 0,6319d \frac{x_i \leq x_0}{x_0}; \frac{x_i > x_0}{x_0} - 1 \right),$$

між ВВП та рівнем монетизації:

$$y = y_{\min} \left( 1 + 0,0002d \frac{x_i}{x_{\max} - 1} \right).$$

3. Систематизація основних документів стратегічного розвитку України (Проект Стратегії розвитку України у період до 2020 року, Національна стратегія розвитку «Україна-2015» та «Стратегія-2020») та експертного бачення економічної динаміки в Україні (Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Міжнародний валютний фонд, Standard&Poor's) дозволили обґрунтувати цільові значення ВВП на коротко-, середньо- і довгострокову перспективи – 1650, 1750 і 2000 млрд грн.

4. Науково-методичний інструментарій статистичних рівнянь залежностей дозволив визначити прогностичні показники грошової маси, грошової бази і рівня монетизації для усіх цільових показників ВВП України на коротко-, середньо- і довгострокову перспективи для різних функціональних залежностей. Запропонований науково-методичний дозволяє покращити інформаційно-аналітичне забезпечення планування, розробки і реалізації грошово-кредитної політики. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Базилевич В.** Макроекономіка : підручник / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик. – К. : Знання, 2008. – 743 с.
2. **Барановський О. І.** Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : Нац. торгово-економічний ун-т, 2004. – 759 с.
3. **Барановський О. І.** Фінансова безпека : монографія / О. І. Барановський. – К. : Фенікс; Інститут економічного прогнозування, 1999. – 338 с.
4. **Долан Е. Дж.** Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Е. Дж. Долан, К. Д. Кемпбелл, Р. Дж. Кемпбелл. – М.-Л., 1991. – 448 с.
5. **Кемпбелл Р.** Аналітична економія: принципи, проблеми і політика / Пер. з англ. – Ч. 1: Макроекономіка / Р. М. Кемпбелл, С. Л. Брю. – Львів : Просвіта, 1997. – 671 с.
6. **Козюк В. В.** Центральний банк та грошово-кредитна політика / В. В. Козюк. – Тернопіль : Джура, 1999. – 260 с.
7. **Кулинич Роман Омелянович:** персональний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kulynych.in.ua/home>
8. **Кулинич О. І.** Економетрія : навчальний посібник / О. І. Кулинич. – Хмельницький : Поділля, 1997. – 120 с.
9. **Любунь О. С.** Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності : навчальний посібник / О. С. Любунь, В. С. Любунь, І. В. Іванець. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 357 с.
10. **Лютій І. О.** Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки : монографія / І. О. Лютій. – К. : Атіка, 1999. – 239 с.

11. **Лютій І. О.** Грошово-кредитна політика та особливості її реалізації в Україні / І. О. Лютій. // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 20 – 25.

12. МВФ підтвердив прогноз росту ВВП України в 2016 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mignews.com.ua/biznes/5394487.html>

13. **Мишкін Ф. С.** Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Фредерік С. Мишкін / Пер. з англ. С. Панчишин, Г. Стеблій, А. Стасишин. – К. : Основи, 1998. – 963 с.

14. Монетарна політика НБУ: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К. : Центра наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

15. **Орлюк О. П.** Фінансове право : навчальний посібник / О. П. Орлюк. – К. : Юрін-ком Інтер, 2003. – 527 с.

16. СМІ: Кабмін прийняв основи бюджетної політики на 2016 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gordonua.com/news/money/SMI-Kabmin-prinyal-osnovy-byudzhethnoy-politiki-na-2016-god-74546.html>

17. Стратегія реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/2020/>

18. Стратегія розвитку України у період до 2020 року : Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dsaua.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=90-2020-8catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru](http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=90-2020-8catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru)

19. **Кулинич О. І.** Теорія статистики : підручник. – 5-те вид., перероб. і допов. / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – К., 2010. – 239 с.

20. Україна-2015: Національна стратегія розвитку. – К., 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>

21. Україна-2015: Національна стратегія розвитку. – К., 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uf.org.ua/books/4313166\\_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf](http://www.uf.org.ua/books/4313166_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf)

22. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.

23. S&P дало свій прогноз по ВВП України на 2015 – 2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/~/348539>

#### REFERENCES

- Bazylevych, V., Bazylevych, K., and Balastryk, L. *Макроекономіка* [Macroeconomics]. Kyiv: Znannia, 2008.
- Baranovskiy, O. I. *Finansova bezpeka v Ukraini (metodologiya otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia)* [Financial security in Ukraine (assessment methodology and tools required)]. Kyiv: KNTEU, 2004.
- Baranovskiy, O. I. *Finansova bezpeka* [Financial security]. Kyiv: Feniks; Instytut ekonomichnoho prohnozuvannia, 1999.
- Dolan, E. Dzh., Kempbell, K. D., and Kempbell, R. Dzh. *Dengi, bankovskoe delo i denezhno-kreditnaia politika* [Money, banking and monetary policy]. Moscow; Leningrad, 1991.
- Kempbell, P. M., and Briu, S. L. *Analitychna ekonomiiia: pryntsyup, problemy i polityka* [Analytical economy: principles, problems and policies]. Lviv: Prosvita, 1997.
- Koziuk, V. V. *Tsentrалnyi bank ta hroshovo-kredytna polityka* [The Central Bank and monetary policy]. Ternopil: Dzhura, 1999.
- Kulynych Roman Omelianovych: personalnyi sait. <http://www.kulynych.in.ua/home>
- Kulynych, O. I. *Ekonometriia* [Econometrics]. Khmelnytskyi: Podillia, 1997.
- Kulynych, O. I., and Kulynych, R. O. *Teoriia statystyky* [The theory of statistics]. Kyiv, 2010.
- Liutyi, I. O. *Hroshovo-kredytna polityka v umovakh perekhidnoi ekonomiky* [Monetary policy in transition economies]. Kyiv: Atika, 1999.
- Liutyi, I. O. "Hroshovo-kredytna polityka ta osoblyvosti ii realizatsii v Ukraini" [Monetary policy and especially its implementation in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2000): 20-25.
- Liubun, O. S., Liubun, V. S., and Ivanets, I. V. *Natsionalnyi bank Ukrainy: osnovni funktsii, hroshovo-kredytna polityka, rehuliuvan-*

nia bankivskoi diialnosti [National Bank of Ukraine: basic functions, monetary policy, banking regulation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.

Myshkin, F. S. *Ekonomika hroshei, bankivskoi spravy i finansovykh rynkiv* [Economics of money, banking and financial markets]. Kyiv: Osnovy, 1998.

Monetarna polityka NBU: suchasnyi stan ta perspektyvy zmin [Monetary Policy: Current State and Prospects change]. Kyiv: Tsentra naukovykh doslidzhen Natsionalnoho banku Ukrainy; UBS NBU, 2009.

"MVF podtverdil prognoz rosta VVP Ukrainy v 2016 godu" [The IMF confirmed the forecast for GDP growth in Ukraine in 2016]. <http://mignews.com.ua/biznes/5394487.html>

Moroz, A. M. et al. *Tsentralnyi bank ta hroshovo-kredytna polityka* [The Central Bank and monetary policy]. Kyiv: KNEU, 2005.

Orliuk, O. P. *Finansove pravo* [Financial law]. Kyiv: Yurinkom Inter, 2003.

"Stratehiia rozvytku Ukrainy u period do 2020 roku : Proekt" [The development strategy of Ukraine till 2020 Project]. [http://www.dsau.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=90:2020-&catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru](http://www.dsau.org/index.php?option=com_content&view=article&id=90:2020-&catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru)

dsau.org/index.php?option=com\_content&view=article&id=90:2020-&catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru

"Stratehiia reform" [Strategy reforms]. <http://reforms.in.ua/2020/>

"SMI: Kabmin prinial osnovy biudzhethnoy politiki na 2016 god" [Media: Cabinet adopted a budgetary policy for 2016]. <http://gordonua.com/news/money/SMI-Kabmin-prinyal-osnovy-byudzhethnoy-politiki-na-2016-god-74546.html>

"S&P dalo svii prohnaz po VVP Ukrainy na 2015 – 2016 rr." [S&P gave its forecast for Ukraine's GDP in 2015 – 2016]. <http://news.finance.ua/ua/news/~/34853>

"Ukraina-2015: Natsionalna stratehiia rozvytku" [Ukraine 2015: National Development Strategy]. <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>

"Ukraina-2015: Natsionalna stratehiia rozvytku" [Ukraine 2015: National Development Strategy]. [http://www.uf.org.ua/books/4313166\\_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf](http://www.uf.org.ua/books/4313166_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf)

УДК 658

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНЦЕПЦІЇ ЗАЛИШКОВОГО ПРИБУТКУ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ КОНТРОЛІНГУ ПОВЕДІНКИ

© 2015 МАКАРЕНКО Т. Ю.

УДК 658

### Макаренко Т. Ю. Теоретичні основи концепції залишкового прибутку та її використання як інструменту контролінгу поведінки

Завданням даної статті є дослідження теоретичних основ концепції залишкового прибутку та особливостей її використання як інструменту контролінгу поведінки на підприємстві. Визначено сутність показника та ключові аспекти його розрахунку. Обґрунтовано використання показників залишкового прибутку у прийнятті інвестиційних рішень, оцінці вартості підприємства та мотивації на основі твердження теореми Прайнрайха – Люке. Визначено та досліджено інформаційну та мотиваційну функції залишкового прибутку. Проаналізовано чотири форми відповідності показників залишкового прибутку критерію конгруентності цілей: слабку, сильну, помірну та досконалу. Доведено, що дотримання критерію конгруентності цілей при виборі ключового показника результативності сприяє гармонізації інтересів інвесторів та менеджерів, дозволяє зменшити конфлікт інтересів та мотивувати менеджерів до прийняття ефективних управлінських рішень.

**Ключові слова:** показник результативності, залишковий прибуток, теорема Прайнрайха – Люке, контролінг поведінки, конгруентність цілей.

**Рис.:** 1. **Формул:** 7. **Бібл.:** 14.

**Макаренко Тетяна Юрївна** – аспірантка, кафедра корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** tetiana\_makarenko@ukr.net

УДК 658

### Макаренко Т. Ю. Теоретические основы концепции остаточной прибыли и её использование в качестве инструмента контроллинга поведения

Основной задачей данной статьи является исследование теоретических основ концепции остаточной прибыли и особенностей её использования в качестве инструмента контроллинга поведения на предприятии. Определена суть показателя и ключевые аспекты его расчётов. На основании утверждений теоремы Прайнрайха – Люке обосновано использование показателей остаточной прибыли в принятии инвестиционных решений, оценке стоимости и мотивации персонала. Определены и исследованы информационная и мотивационная функции показателя. Проанализированы четыре формы соответствия показателей остаточной прибыли критерію конгруэнтности целей: слабая, сильная, умеренная и совершенная. Доказано, что соблюдение критерия конгруэнтности целей при выборе ключевого показателя результативности способствует гармонизации интересов инвесторов и менеджеров, позволяет уменьшить конфликт интересов и мотивировать менеджеров к принятию эффективных управленческих решений.

**Ключевые слова:** показатель результативности, остаточная прибыль, теорема Прайнрайха – Люке, контроллинг поведения, конгруэнтность целей.

**Рис.:** 1. **Формул:** 7. **Библ.:** 14.

**Макаренко Татьяна Юрьевна** – аспирантка, кафедра корпоративных финансов и контроллинга, Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** tetiana\_makarenko@ukr.net

UDC 658

### Makarenko T. Yu. Theoretical Bases of the Conception of Residual Profits and its Use as a Tool for Behavior Controlling

The main aim of this article is to explore the theoretical bases of the concept of residual profit and characteristics of its use as a tool for behavior controlling in the enterprise. The essence of indicator and key aspects of its calculating have been determined. Based on statements of the Preinreich-Lücke theorem, use of indicators of residual profit in making investment decisions, assessing the value and motivation of staff has been substantiated. The information and motivational functions of the indicator have been identified and examined. The four forms of compliance of indicators of residual profit with the criterion of goal congruence have been analyzed: weak, strong, moderate, and advanced. It has been proven, that compliance with the criterion of goal congruence when selecting the key performance indicator helps to harmonize interests of investors and managers, allows to reduce the conflict of interests and motivate managers to take effective administrative decisions.

**Key words:** performance indicator, residual profit, Preinreich-Lücke theorem, behavior controlling, goal congruence.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 14.

**Makarenko Tetiana Yu.** – Postgraduate Student, Department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** tetiana\_makarenko@ukr.net

nia bankivskoi diialnosti [National Bank of Ukraine: basic functions, monetary policy, banking regulation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.

Myshkin, F. S. *Ekonomika hroshei, bankivskoi spravy i finansovykh rynkiv* [Economics of money, banking and financial markets]. Kyiv: Osnovy, 1998.

Monetarna polityka NBU: suchasnyi stan ta perspektyvy zmin [Monetary Policy: Current State and Prospects change]. Kyiv: Tsentra naukovykh doslidzhen Natsionalnoho banku Ukrainy; UBS NBU, 2009.

"MVF podtverdil prognoz rosta VVP Ukrainy v 2016 godu" [The IMF confirmed the forecast for GDP growth in Ukraine in 2016]. <http://mignews.com.ua/biznes/5394487.html>

Moroz, A. M. et al. *Tsentralnyi bank ta hroshovo-kredytna polityka* [The Central Bank and monetary policy]. Kyiv: KNEU, 2005.

Orliuk, O. P. *Finansove pravo* [Financial law]. Kyiv: Yurinkom Inter, 2003.

"Stratehiia rozvytku Ukrainy u period do 2020 roku : Proekt" [The development strategy of Ukraine till 2020 Project]. [http://www.dsau.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=90-2020-&catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru](http://www.dsau.org/index.php?option=com_content&view=article&id=90-2020-&catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru)

"Stratehiia reform" [Strategy reforms]. <http://reforms.in.ua/2020/>

"SMI: Kabmin prinial osnovy biudzhethnoy politiki na 2016 god" [Media: Cabinet adopted a budgetary policy for 2016]. <http://gordonua.com/news/money/SMI-Kabmin-prinyal-osnovy-byudzhethnoy-politiki-na-2016-god-74546.html>

"S&P dalo svii prohnoz po VVP Ukrainy na 2015 – 2016 rr." [S&P gave its forecast for Ukraine's GDP in 2015 – 2016]. <http://news.finance.ua/ua/news/~/34853>

"Ukraina-2015: Natsionalna stratehiia rozvytku" [Ukraine 2015: National Development Strategy]. <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>

"Ukraina-2015: Natsionalna stratehiia rozvytku" [Ukraine 2015: National Development Strategy]. [http://www.uf.org.ua/books/4313166\\_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf](http://www.uf.org.ua/books/4313166_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf)

УДК 658

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНЦЕПЦІЇ ЗАЛИШКОВОГО ПРИБУТКУ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ КОНТРОЛІНГУ ПОВЕДІНКИ

© 2015 МАКАРЕНКО Т. Ю.

УДК 658

### Макаренко Т. Ю. Теоретичні основи концепції залишкового прибутку та її використання як інструменту контролінгу поведінки

Завданням даної статті є дослідження теоретичних основ концепції залишкового прибутку та особливостей її використання як інструменту контролінгу поведінки на підприємстві. Визначено сутність показника та ключові аспекти його розрахунку. Обґрунтовано використання показників залишкового прибутку у прийнятті інвестиційних рішень, оцінці вартості підприємства та мотивації на основі твердження теореми Прайнрайха – Люке. Визначено та досліджено інформаційну та мотиваційну функції залишкового прибутку. Проаналізовано чотири форми відповідності показників залишкового прибутку критерію конгруентності цілей: слабку, сильну, помірну та досконалу. Доведено, що дотримання критерію конгруентності цілей при виборі ключового показника результативності сприяє гармонізації інтересів інвесторів та менеджерів, дозволяє зменшити конфлікт інтересів та мотивувати менеджерів до прийняття ефективних управлінських рішень.

**Ключові слова:** показник результативності, залишковий прибуток, теорема Прайнрайха – Люке, контролінг поведінки, конгруентність цілей.

**Рис.:** 1. **Формул:** 7. **Бібл.:** 14.

**Макаренко Тетяна Юрївна** – аспірантка, кафедра корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** tetiana\_makarenko@ukr.net

УДК 658

### Макаренко Т. Ю. Теоретические основы концепции остаточной прибыли и её использование в качестве инструмента контроллинга поведения

Основной задачей данной статьи является исследование теоретических основ концепции остаточной прибыли и особенностей её использования в качестве инструмента контроллинга поведения на предприятии. Определена суть показателя и ключевые аспекты его расчётов. На основании утверждений теоремы Прайнрайха – Люке обосновано использование показателей остаточной прибыли в принятии инвестиционных решений, оценке стоимости и мотивации персонала. Определены и исследованы информационная и мотивационная функции показателя. Проанализированы четыре формы соответствия показателей остаточной прибыли критерию конгруэнтности целей: слабая, сильная, умеренная и совершенная. Доказано, что соблюдение критерия конгруэнтности целей при выборе ключевого показателя результативности способствует гармонизации интересов инвесторов и менеджеров, позволяет уменьшить конфликт интересов и мотивировать менеджеров к принятию эффективных управленческих решений.

**Ключевые слова:** показатель результативности, остаточная прибыль, теорема Прайнрайха – Люке, контроллинг поведения, конгруэнтность целей.

**Рис.:** 1. **Формул:** 7. **Библ.:** 14.

**Макаренко Татьяна Юрьевна** – аспирантка, кафедра корпоративных финансов и контроллинга, Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** tetiana\_makarenko@ukr.net

UDC 658

### Makarenko T. Yu. Theoretical Bases of the Conception of Residual Profits and its Use as a Tool for Behavior Controlling

The main aim of this article is to explore the theoretical bases of the concept of residual profit and characteristics of its use as a tool for behavior controlling in the enterprise. The essence of indicator and key aspects of its calculating have been determined. Based on statements of the Preinreich-L?cke theorem, use of indicators of residual profit in making investment decisions, assessing the value and motivation of staff has been substantiated. The information and motivational functions of the indicator have been identified and examined. The four forms of compliance of indicators of residual profit with the criterion of goal congruence have been analyzed: weak, strong, moderate, and advanced. It has been proven, that compliance with the criterion of goal congruence when selecting the key performance indicator helps to harmonize interests of investors and managers, allows to reduce the conflict of interests and motivate managers to take effective administrative decisions.

**Key words:** performance indicator, residual profit, Preinreich-L?cke theorem, behavior controlling, goal congruence.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 14.

**Makarenko Tetiana Yu.** – Postgraduate Student, Department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** tetiana\_makarenko@ukr.net

**Р**озвиток вартісно-орієнтованого підходу до корпоративного менеджменту зумовив стрімке зростання зацікавленості у концепції залишкового прибутку як основного інструменту управління, орієнтованого на вартість компанії. Залишковий прибуток (*Residual Income*) визначається як прибуток після вирахування витрат на інвестований капітал компанії. У вітчизняній літературі та практиці більшого поширення набув розгляд концепції залишкового прибутку як інструменту оцінки результатів діяльності компанії та створення доданої вартості, проте мало уваги приділено її використанню в межах управління поведінкою та виконанню показниками залишкового прибутку мотиваційної функції.

Початок свого розвитку концепція бере ще у працях представників класичної економіки А. Сміта та Р. Гамільтона, хоча поняття «залишковий прибуток» вперше було використано наприкінці 50-х років минулого століття компанією General Electric. Свого розвитку концепція залишкового прибутку набула в роботах з мікроекономіки А. Маршала (1890), І. Фішера (1906, 1930) та Дж. Хікса (1946), управлінського обліку – Д. Соломонса (1965) та Е. Едвардса і П. Бела (1961), корпоративних фінансів – М. Гордона та Е. Шапіро (1956), М. Міллера і Ф. Модільяні (1958) і, нарешті, у роботах з вартісно-орієнтованого управління – А. Раппарта (1986), Б. Стюарта (1991), Т. Коупленда, Т. Коллера та Дж. Мюрріна (1994) та ін. Концепція залишкового прибутку набула поширення у практиці багатьох консалтингових компаній, таких як Stern Stewart&Co., BCG, McKinsey та ін.

Завданням даної статті є дослідження теоретичних основ показника залишкового прибутку, його функцій та особливостей використання як інструменту контролінгу поведінки, застосування якого дозволить зменшити конфлікт інтересів власників та менеджерів компанії та мотивувати менеджерів до прийняття вартісно-орієнтованих рішень.

Залишковий прибуток розраховується як різниця між доходом, отриманим у результаті використання інвестованого капіталу, та витратами на залучення цього капіталу, останні, у свою чергу, розраховуються шляхом множення інвестованого капіталу на вартість його використання [1]. Поширення дана концепція набула через відповідність вартості компанії, розрахованої методом дисконтування грошових потоків, вартості, розрахованій на основі дисконтування показників залишкового прибутку. Необхідною та обґрунтованою умовою рівності цих двох моделей розрахунку вартості є розрахунок бухгалтерського прибутку на основі «сукупного доходу», що передбачає дотримання принципу конгруентності (з нім. – *Kongruenzprinzip*) або відношення чистого приросту (з англ. – *cleansur plus relation*). Це означає, що усі доходи та витрати, надходження та видатки, що були здійснені у звітному періоді, включені до розрахованого прибутку, незважаючи на те, чи вони були результатом операцій за цей період. Таким чином, відповідно до обліку чистого приросту (*cleansur plus accounting*), прибуток за період ( $P_t$ ) включає всі зміни в бухгалтерській вартості активів за звітний період і розраховується таким чином:

$$P_t = C_t + (A_t - A_{t-1}), \quad (1)$$

де  $C_t$  – грошові кошти, виплачені капіталодавцям за період  $t$  (капіталодавцями є як власники, так і кредитори компанії);

$(A_t - A_{t-1})$  – відображає зміну бухгалтерської балансової вартості чистих активів (інвестованого капіталу) за звітний період у порівнянні з попереднім.

Відмінність в обліку бухгалтерського прибутку та грошових коштів виникає у разі часової невідповідності визнання доходів (витрат) з їхніми фактичним грошовим надходженням (видатками). Така невідповідність може виникати в таких випадках:

– у разі «запозичення» прибутку з наступних періодів (коли майбутні грошові надходження розглядаються як прибуток поточного періоду, або коли вихідні грошові потоки звітного періоду вважаються витратами наступного періоду);

– компанія може «перенести» прибуток звітного періоду на наступні періоди (поточні вхідні грошові потоки визнаються доходом майбутнього періоду, або вихідні грошові потоки наступного періоду вважаються витратами звітного) [2].

**Н**априклад, у разі придбання довгострокових активів сплачені грошові кошти розподіляються протягом усього періоду користування активом у вигляді амортизаційних відрахувань. Переміщення доходів та витрат відповідно до стандартів бухгалтерського обліку не враховує альтернативної вартості капіталу. Для вирішення даної проблеми був розроблений модифікований показник прибутковості – залишковий прибуток, що враховує альтернативну вартість капіталу та визначається таким чином:

$$RI_t = P_t - r \cdot IC_{t-1}, \quad (2)$$

де  $r$  – середньозважена вартість капіталу;

$IC_{t-1}$  – інвестований капітал на початок звітного періоду.

Залишковий прибуток окремого інвестиційного проекту у періоді  $t(I_t)$  розраховується як різниця між прибутком за звітний період та відсотками за користування капіталом, помноживши їх на капітал на початок звітного періоду. При цьому передбачається, що грошові потоки за період слід розглядати як ті, що дорівнюють витратам або доходам за звітний період:

$$RI_{t,i}(I_t) = P_{t,i}(I_t) - r \cdot IC_{t,i-1}(I_t) = CF_{t,i}(I_t) - d_{t,i}(I_t) - r \cdot IC_{t,i-1}(I_t), \quad (3)$$

де  $RI_{t,i}(I_t)$  – залишковий прибуток, отриманий від інвестиційного проекту  $I_t$  у періоді  $t+i$ ;

$P_{t,i}(I_t)$  – прибуток, отриманий у періоді  $t+i$  від інвестиційного проекту, реалізованого у періоді  $t$ ;

$IC_{t,i-1}(I_t)$  – інвестований у проект  $I_t$  капітал на початок звітного періоду;

$CF_{t,i}(I_t)$  – очікувані грошові потоки у періоді  $t+i$  від проекту  $I_t$ ;

$d_{t,i}(I_t)$  – амортизаційні відрахування проекту  $I_t$  у періоді  $t+i$ .

При цьому

$$IC_{t,i-1}(I_t) = IC_t(I_t) - \sum_{j=1}^{i-1} d_{t,j}(I_t), \quad (4)$$

де  $IC_t(I_t)$  – початкові інвестиції проекту.

У разі однакових часових переваг та періоду планування агента та принципала можна стверджувати про відповідність дисконтованих значень залишкового прибутку чистій приведений вартості проекту (*NPV-compatibility principle*). Це можна довести за допомогою теореми Прайнрайха – Люке:

$$\sum_{i=1}^{n(I_t)} RI_{t,i}(I_t) \cdot (1+r)^{-i} = -IC_t(I_t) + \sum_{i=1}^{n(I_t)} CF_{t,i}(I_t) \cdot (1+r)^{-i} = NPV(I_t). \quad (5)$$

Вищевказане твердження є дійсним лише при *врахуванні таких припущень*:

1) дотримання принципу конгруентності, тобто сума прибутків від реалізації інвестиційного проекту дорівнює сумі очікуваних грошових потоків, що перевищують початкові інвестиції:

$$\sum_{i=0}^{n(I_t)} P_{t,i}(I_t) = -IC_t(I_t) + \sum_{i=1}^{n(I_t)} CF_{t,i}(I_t); \quad (6)$$

2) наприкінці планового періоду інвестований у проект капітал дорівнює 0, так само як і відсутні будь-які інші капіталовкладення безпосередньо перед початком реалізації проекту:

$$IC_{t,n(I_t)} = 0, IC_{t-1}(I_t) = 0.$$

Відповідно до зазначеної теореми, у разі розрахунку винагороди агента на основі показника залишкового прибутку, теперішня вартість компенсаційних виплат у періоді  $t$  визначається таким чином:

$$\Phi_t^A = \sum_{i=1}^{T_A} s_{t,i}(I_t) \cdot RI_{t,i}(I_t) \cdot (1+r_A)^{-i}, \quad (7)$$

де  $\Phi_t^A$  – теперішня вартість премії з точки зору агента у періоді  $t$  у разі прийняття ним рішення у періоді  $t$  щодо реалізації інвестиційного проекту  $I_t$ ;

$s_{t,i}(I_t)$  – процент від залишкового прибутку проекту  $I_t$ , що виплачується менеджеру у вигляді премії у періоді  $t+i$ ,  $s_{t,i}(I_t) \geq 0$ ;

$r_A$  – середньозважена вартість капіталу, розрахована агентом [3, с. 189 – 190].

На основі даної теореми підтверджується взаємозв'язок між довгостроковою цільовою функцією (максимізацією чистої теперішньої вартості) та короткостроковим показником результативності – залишковим прибутком, що є важливим для управління поведінкою менеджменту, чия мотивація та винагорода часто базується саме на показниках дохідності за окремий період. Показник залишкового прибутку виконує дві основні *функції*:

- ★ *інформаційну* – здійснення оцінки результативності діяльності відповідним чином, а саме, шляхом переконливого і однозначного надання інформації щодо поточного та очікуваного фінансового стану компанії. Інформація, надана показником, повинна дозволити визначити ступінь досягнення фінансової мети компанії – максимізації її економічної вартості, а також сформулювати висновки щодо успіху діяльності компанії за звітний період;
- ★ *мотиваційну* – використання залишкового прибутку як інструменту оцінки результатів та основи для розрахунку винагороди агента [4]. Залишковий прибуток як інструмент контролю поведінки спрямований на аналіз, про-

гнозування та контроль поведінки учасників фінансових відносин, а також на впровадження методичного інструментарію, що змушує агентів діяти та приймати рішення до визначених цільових орієнтирів компанії [5].

Відповідно до формули (7) можна стверджувати, що використання концепції залишкового прибутку сприяє гармонізації інтересів принципала та агента. Адаптива, обираючи ті інвестиційні проекти та приймаючи ті управлінські рішення, що сприяють максимізації теперішньої вартості його винагороди та надають йому до фіксованої заробітної плати у кожному періоді додаткову премію, що пропорційно залежить від величини отриманого залишкового прибутку, менеджер діє в межах вартісно-орієнтованої корпоративної політики. Таким чином, твердження теореми Прайнрайха – Люке мають важливе значення та є орієнтиром у прийнятті управлінських рішень [6, с. 68 – 69].

Твердження теореми Прайнрайха – Люке є дійсним (за умов однакових часових переваг та планового періоду) незалежно від обраного методу нарахування амортизації, оскільки витрати на капітал виконують функцію балансування. Якщо, наприклад, амортизаційні відрахування здійснюються в майбутньому, хоча теперішня вартість амортизаційних відрахувань і зменшується, проте теперішня вартість витрат на капітал зростає через вищу балансову вартість. Залишковий прибуток можна розглядати при однакових часових перевагах та періоду планування принципала та агента, як той показник результативності, який не піддається маніпулюванню за умови дотримання принципу конгруентності.

Вказані вище властивості показника відповідно до теореми Прайнрайха – Люке можуть бути втрачені за умов неоднакових часових переваг та періоду планування, оскільки у цьому випадку принципал і агент розраховують показник, використовуючи відмінні ставки дисконтування ( $r_p \neq r_A$ ), де  $r_p$  – середньозважена вартість капіталу, розрахована принципалом. Таким чином, агент з відмінним від принципала періодом планування у разі від'ємного значення залишкового прибутку за перший період реалізації проекту відхилить проект з позитивним значенням чистої приведеної вартості [3, с. 191].

Для забезпечення відповідності інтересів менеджерів інтересам власників, останні повинні використовувати механізми, що дозволяють перетворити менеджерів у власників. Одним із таких механізмів є застосування управлінського бонус-плану з використанням показника, що найвищою мірою задовольняє критерій конгруентності цілей. Як доречно зазначає Г. Фрідл, показник задовольняє критерій конгруентності цілей<sup>1</sup>, «якщо краще проінформований менеджер, чия винагорода базується на значенні показника результативності, прийме те саме рішення, що і власник, якби він володів

<sup>1</sup> Не варто ототожнювати принцип конгруентності, що передбачає дотримання правил обліку чистого приросту, та критерій конгруентності цілей, відповідність якому свідчить про узгодження інтересів принципала та агента.

тією ж інформацією, що і менеджер» [7]. Це означає, що у світлі концепції максимізації позитивної NPV «виникає необхідність у використанні показника, що заповнить менеджера у оптимальності вибору портфеля, орієнтованого на максимізацію NPV» [8]. Правило передбачає прийняття тільки тих проектів, чия чиста приведена вартість більше нуля за умов припущення необмеженого інвестиційного бюджету та прийняття проектів, що мають найбільше позитивне значення NPV за умов обмеженого інвестиційного бюджету та за умов необхідності вибору між взаємовиключними інвестиційними проектами.

Виділяють три форми відповідності показників залишкового прибутку критерію конгруентності цілей: слабка, сильна та досконала конгруентність [3, с. 162]. Проте А. Квінар у своїй роботі також виділяє помірну форму (рис. 1).

**Слабку конгруентність** слід інтерпретувати лише як сумісність залишкового прибутку з чистою приведеною вартістю проекту, що передбачає те, що сума дисконтованих періодичних значень показника залишкового прибутку за увесь життєвий цикл інвестиційного проекту дорівнює чистій приведений вартості проекту. Слабка конгруентність передбачає прийняття ефективних інвестиційних рішень лише у випадку, коли поведінку менеджера не можна назвати короткостроковою (англ. – *myopic behavior*), а також у випадку застосування однакової ставки дисконтування менеджерами та власниками. У разі дотримання вищевказаних умов використання залишкового прибутку, що відповідає слабкому рівню конгруентності цілей, менеджери можуть реалізовувати інвестиційні проекти, максимізуючи їхню чисту приведену вартість навіть за умов обмежених інвестиційних ресурсів або при необхідності вибору між декількома інвестиційними проектами.

Проте, якщо менеджери орієнтуються на короткострокову перспективу, це означає, що вони не беруть до уваги (з різних причин) грошові потоки за весь період часу

реалізації проекту, або вони є менш схильними до ризику, ніж власники, що проявляється у використанні ними вищої ставки дисконтування, тоді такий показник залишкового прибутку не може бути оптимальним інструментом вартісно-орієнтованого контролю поведінки.

**Х**арактерною особливістю **сильна конгруентності** показника є не тільки у сумісність зі значенням NPV проекту, а й відповідність знаку дисконтованого значення показника залишкового прибутку ( $> 0$ , або  $< 0$ ) за кожний окремий період реалізації проекту знаку дисконтованого грошового потоку за цей самий період. Показники, що відповідають високому рівню конгруентності, забезпечують прийняття рішень, орієнтованих на максимізацію вартості, навіть у випадках орієнтації менеджерів на короткострокову перспективу та застосуванні ними вищих ставок дисконтування, ніж ті, які використовуються власниками для оцінки проектів [1]. Це означає, що навіть, якщо менеджер зацікавлений лише у винагороді за окремий період, він прийме правильне рішення щодо прийняття проекту. Це справджується для будь-якого періоду, тому ставка дисконтування та часові переваги не мають значення для оцінки доцільності прийняття проекту. Проте відповідність критерію високої конгруентності не гарантує прийняття оптимальних інвестиційних рішень за обмежених інвестиційних ресурсів або необхідності вибору між взаємовиключними проектами.

Пояснення **помірної конгруентності** подібне до наведеної вище характеристики сильної конгруентності. Відмінність полягає в тому, що для досягнення даного рівня конгруентності суми грошових потоків за кожний період строку реалізації мають бути незмінними.

**Досконала конгруентність** досягається у випадку, коли значення залишкового прибутку, маючи вищу чисту приведену вартість, є вищими в кожному періоді за значення залишкового прибутку іншого проекту з нижчим значенням чистої приведеної вартості. Показ-

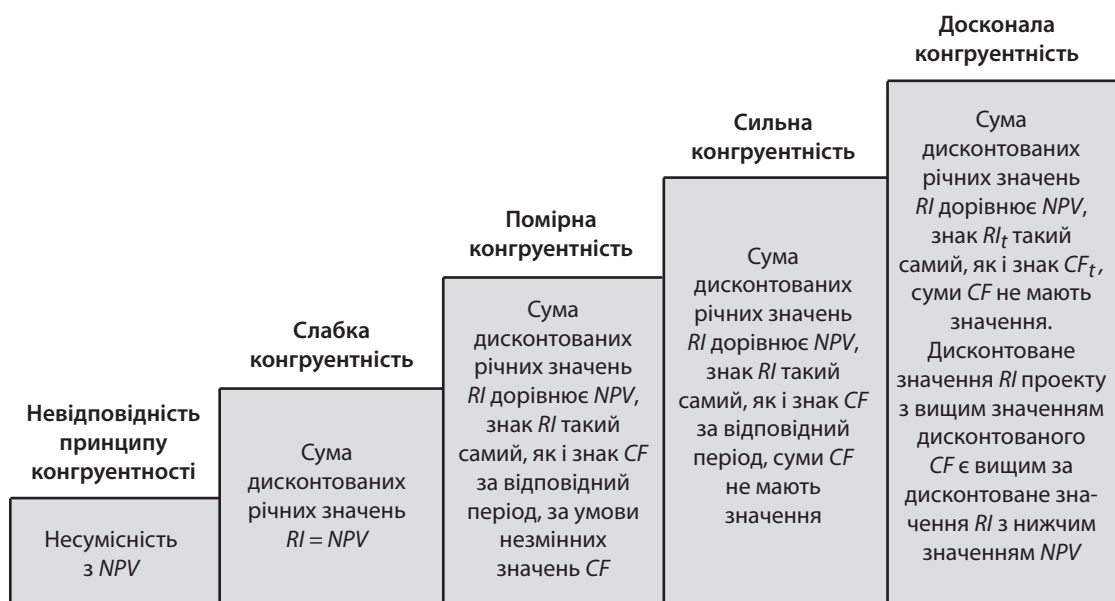


Рис. 1. Форми відповідності показника RI критерію конгруентності цілей [1]

ник залишкового прибутку, що відповідає досконалому рівню конгруентності, має забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень за усіх можливих умов:

- ✦ довгострокових і короткострокових управлінських рішень;
- ✦ застосування однакової ставки дисконтування менеджером і власником, так і у випадку використання відмінних ставок дисконтування;
- ✦ наявності обмежених чи необмежених інвестиційних ресурсів;
- ✦ необхідності вибору одного проекту між кількома можливими [1].

Однак постає питання доцільності використання залишкового прибутку, розрахунок якого потребує врахування додаткових компонентів, а саме: витрат на власний капітал, якщо його використання приводить до прийняття тих самих рішень, що і аналіз чистої приведеної вартості інвестиційних проектів чи оцінки вартості методом дисконтування грошових потоків. Відповідь на це питання полягає саме у визначених *функціях показників залишкового прибутку*. Основним інформаційним призначенням показника залишкового прибутку є виконання функції періодичного показника результативності діяльності підприємства, що є сумісним з розрахунком вартості на основі дисконтування грошових потоків та має високий кореляційний зв'язок з поточною ринковою вартістю [9]. Адаже, ввідповідно до проведених емпіричних досліджень, варіація показника відношення ринкової вартості підприємства до інвестованого капіталу лише на 1% зумовлена варіацією показника вільного грошового потоку (англ. – *Free Cash Flow (FCF)*), у той час як варіацією показника залишкового прибутку, економічною доданою вартістю (англ. – *Economic Value Added (EVA)*), – на 31%. Крім того, низький кореляційний зв'язок між вартістю підприємства та значеннями періодичних грошових потоків зумовлений не тільки наявністю у вибірці підприємств з незадовільною результативністю, а й наявністю успішних, але стрімко зростаючих компаній, значення вільного грошового потоку яких вірогідно буде від'ємним, у той час як вартість таких підприємств за визначений період може зростати [10].

Крім того, доцільність використання показників залишкового прибутку в оцінці інвестиційних проектів у порівнянні з використанням методів дисконтованих грошових потоків полягає у виконанні показником *мотиваційної функції*. Використання концепції *NPV* є корисним у випадку дисконтування усіх грошових потоків за повний строк реалізації інвестиційного проекту. Інакше кажучи, використання *NPV* як періодичного показника результативності та розрахунку на його основі бонусу є проблематичним [11, с. 13–14]. Проблема полягає в тому, що базою для розрахунку бонусу має бути періодичний показник, оскільки бонус має виплачуватись періодично відповідно до результатів діяльності та реалізації поставлених на визначений період завдань. Таким чином, показники залишкового прибутку є періодичними, а *NPV* – сумарним показником, що складається із сукупності періодичних показників очікуваних грошових потоків [12]. Використання останніх для

розрахунку бонусу менеджменту є також проблемним, оскільки альтернативні витрати інвесторів не враховуються [13].

Тому найбільш складним завданням контролінгу є вибір того показника залишкового прибутку (серед існуючих підходів до розрахунку: бухгалтерського, економічного та комбінованого) для оцінки результативності та як інструменту контролінгу поведінки, який найбільшою мірою задовольняє критерій конгруентності цілей та сприятиме прийняттю ефективних операційних, інвестиційних та фінансових рішень.

## ВИСНОВКИ

У результаті проведених досліджень теоретичних аспектів використання показників залишкового прибутку можна сформулювати такі висновки:

1) залишковий прибуток – це вартісно-орієнтований показник результативності, який розраховується як різниця між прибутком, отриманим у результаті використання інвестованого капіталу, та витратами на залучення цього капіталу;

2) дана концепція набула найбільшого поширення серед усіх існуючих вартісно-орієнтованих показників через відповідність вартості компанії, розрахованої методом дисконтування грошових потоків, вартості, розрахованій на основі дисконтування показників залишкового прибутку. Дана рівність підтверджена теоремою Прайнрайха – Люке та справджується у випадку дотримання принципу конгруентності;

3) виділяють дві основні функції залишкового прибутку: *інформаційну* – надання показником інформації щодо фактичної та очікуваної результативності та створення доданої вартості; *мотиваційну* – використання показника як основи для побудови системи мотивації, оцінки та розрахунку винагороди менеджера, що сприятиме гармонізації інтересів інвесторів та менеджерів, стимулюючи останніх до дій у межах вартісно-орієнтованої корпоративної політики;

4) вибір індикатора результативності серед існуючих версій розрахунку показника залишкового прибутку необхідно здійснювати, враховуючи критерій конгруентності цілей, дотримання якого якнайкраще сприятиме прийняттю операційних, інвестиційних та фінансових рішень, орієнтованих на максимізацію вартості як окремих інвестиційних проектів, так і підприємства в цілому. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Cwynar A.** Residual Income in Four Dimensions: Goal Congruity, Controllability, Understandability and Practicability / A. Cwynar // *Timisoara Journal of Economics*. – 2009. – Vol. 2, issue 2(6). – P. 63 – 76.
2. **Martin J. D. S. P.**: An Analysis of EVA® and Other Measures of Firm Performance Based on Residual Income (2003) / J. D. Martin, J. W. Rich [Electronic resource]. – Mode of access : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=412122](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=412122)
3. **Dahlhaus C.** Investitions-Controlling in dezentralen Unternehmen (2009) / C. Dahlhaus. – Gabler : Wiesbaden. – 472 p.
4. **Cwynar A.** The Problem of Informative Usefulness of Residual Income. RI Radar Concept / A. Cwynar // *Financial Internet Quarterly «e-Finanse»*. – 2010. – Vol. 6, special issue. – P. 76 – 96.



**5. Терещенко О. О.** Контролінг поведінки у концепції біхевіористичних фінансів / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 104 – 116.

**6. Ewert R.** *Interne Unternehmensrechnung*, 7 / R. Ewert, A. Wagenhofer, überarb. – Auflage, Springer : Berlin, 2008. – 753 p.

**7. Friedl G.** Incentive Properties of Residual Income When There Is an Option to Wait / G. Friedl // *Schmalenbach Business Review*. – 2005. – Vol. 57, No. 1. – P. 3 – 21.

**8. Mohnen A.** Managerial Performance Evaluation with Residual Income – Limited Investment Budget and NPV-Maximization [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.researchgate.net/publication/228253695\\_Managerial\\_Performance\\_Evaluation\\_with\\_Residual\\_Income\\_-\\_Limited\\_Investment\\_Budget\\_and\\_NPV-Maximization](http://www.researchgate.net/publication/228253695_Managerial_Performance_Evaluation_with_Residual_Income_-_Limited_Investment_Budget_and_NPV-Maximization)

**9. Mohnen A.** Investment Budget and NPV-Maximization (2004) / A. Mohnen [Electronic resource]. – Mode of access : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=481203](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=481203)

**10. O'Byrne S. F.** EVA and its Critics / S. F. O'Byrne // *Journal of Applied Corporate Finance*. – 1999. – Vol. 12, No. 2. – P. 92 – 96.

**11. O'Byrne S. F.** EVA® and Market Value / S. F. O'Byrne // *Journal of Applied Corporate Finance*. – 1996. – Vol. 9, No. 1. – P. 116 – 125.

**12. Venanzi D.** Financial Performance Measures and Value Creation / D. Venanzi // *The State of the Art*, Springer: Milan, 2012. – 72 p.

**13. Bacidore J. M.** EVA and Total Quality Management / J. M. Bacidore et. al. // *Journal of Applied Corporate Finance*. – 1997. – Vol. 10, No. 1. – P. 80 – 89.

**14. Pruzhansky V.** Decision metric for capital budgeting: EVA vs. DCF (2013) / V. Pruzhansky [Electronic resource]. – Mode of access : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2321076](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2321076)

**Науковий керівник – Терещенко О. О.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри корпоративних фінансів та контролінгу Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

## REFERENCES

Bacidore, J. M. et al. "EVA and Total Quality Management". *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 10, no. 1 (1997): 80-89.

Cwynar, A. "The Problem of Informative Usefulness of Residual Income. RI Radar Concept". *Financial Internet Quarterly «e-Finance»*, vol. 6, special issue (2010): 76-96.

Cwynar, A. "Residual Income in Four Dimensions: Goal Congruity, Controllability, Understandability and Practicability". *Timisoara Journal of Economics*, vol. 2, no. 2 (6) (2009): 63-76.

Dahlhaus, C. *Investitions-Controlling in dezentralen Unternehmen*. Wiesbaden: Gabler, 2009.

Ewert, R., and Wagenhofer, A. *Interne Unternehmensrechnung*, 7. Berlin: Auflage, Springer, 2008.

Friedl, G. "Incentive Properties of Residual Income When There Is an Option to Wait". *Schmalenbach Business Review*, vol. 57, no. 1 (2005): 3-21.

Mohnen, A. "Managerial Performance Evaluation with Residual Income – Limited Investment Budget and NPV-Maximization". [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=481203](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=481203)

Martin, J. D., and Rich, J. W. "S. P. : An Analysis of EVA® and Other Measures of Firm Performance Based on Residual Income (2003)". [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=412122](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=412122).

O'Byrne, S. F. "EVA and its Critics". *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 12, no. 2 (1999): 92-96.

O'Byrne, S. F. "EVA® and Market Value". *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 9, no. 1 (1996): 116-125.

Pruzhansky, V. "Decision metric for capital budgeting: EVA vs. DCF". [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2321076](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2321076)

Tereshchenko, O. O. "Kontrolinh povedinky u kontseptsii bikheviorystychnykh finansiv" [Controlling behavior in the concept of behavioral finance]. *Finansy Ukrainy*, no. 10 (2011): 104-116.

Venanzi, D. "Financial Performance Measures and Value Creation" In *The State of the Art*. Milan: Springer, 2012.

# ЕФЕКТИВНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ЦІЛЮВИХ МОДЕЛЯХ ВЛАСНИКІВ КОРПОРАТИВНОГО КАПІТАЛУ ТА ІНШИХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

© 2015 ЧЕРПАК А. Є., ШЕРШНЬОВА З. Є.

УДК 005.336.1:005.742:005.72

## Черпак А. Є., Шершньова З. Є. Ефективність корпоративного управління в цільових моделях власників корпоративного капіталу та інших стейкхолдерів

У статті проаналізовано сутність ефективності корпоративного управління, обґрунтовано необхідність її розгляду з позиції різних груп стейкхолдерів та з урахуванням цього запропоновано визначення та узагальнено методи оцінки зовнішньої та внутрішньої ефективності корпоративного управління. Приділено увагу розгалуженню понять «ефективність роботи організації» та «ефективність управління» нею, обґрунтовано об'єктивну складність розмежування результатів діяльності організації та результатів управлінського впливу, на основі чого запропоновано власне визначення «ефективності корпоративного управління» та узагальнюючого критерію економічної ефективності управління корпорацією. Окрема увага приділена розгляду ефективності корпоративного управління з позиції теорії «громадянської корпорації», а до переліку відомих вже підходів до визначення ефективності діяльності організації (цільового, системного, внутрішньо-організаційного, конкурентного) автори додають інноваційний та соціально-орієнтований. Автори детально аналізують можливий склад ефектів діяльності корпорації, визначають домінуючі та пов'язані ефекти для кожної групи стейкхолдерів, будують профіль заінтересованості стейкхолдерів у ефективності діяльності корпорації як основи для подальшого формування кортежу переваг стейкхолдера. У статті представлено також рекомендації щодо підвищення ефективності корпоративного управління на основі формування та використання знань про кортеж переваг ключових груп стейкхолдерів корпорації.

**Ключові слова:** корпоративне управління, ефективність корпоративного управління, ефективність системи корпоративного управління, ефективність діяльності корпорації, стейкхолдери, кортеж переваг стейкхолдера.

**Рис.:** 1. Табл.: 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 11.

**Черпак Антоніна Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** antonina.cherpak@gmail.com

**Шершньова Зоя Євгенівна** – кандидат економічних наук, професор, заступник завідувача кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** zoya.strateg@gmail.com

УДК 005.336.1:005.742:005.72

UDC 005.336.1:005.742:005.72

### Черпак А. Е., Шершньова З. Е. Эффективность корпоративного управления в целевых моделях владельцев корпоративного капитала и других стейкхолдеров

В статье проанализирована сущность эффективности корпоративного управления, обоснована необходимость ее рассмотрения с позиции различных групп стейкхолдеров и с учетом этого предложено определение и обобщены методы оценки внешней и внутренней эффективности корпоративного управления. Рассматривается сложность размежевания понятий «эффективность работы организации» и «эффективность управления» ею, а также разграничение результатов деятельности организации и результатов управленческого воздействия. По результатам анализа предлагается собственное определение «эффективности корпоративного управления» и обобщающего критерия экономической эффективности управления организацией. Особое внимание уделено рассмотрению эффективности корпоративного управления с позиции теории «гражданской корпорации», а перечень известных подходов к определению эффективности деятельности организации (целевой, системный, внутренне организационный, конкурентный) авторы дополняют инновационным и социально-ориентированным. Авторы подробно анализируют возможный состав эффектов деятельности корпорации, определяют доминирующие и связанные эффекты для каждой группы стейкхолдеров, строят профиль заинтересованности стейкхолдеров в эффективности деятельности корпорации как основу для последующего построения кортежа предпочтений стейкхолдера. В статье представлены также рекомендации для повышения эффективности корпоративного управления путем формирования и использования знаний о кортеже предпочтений ключевых групп стейкхолдеров компании.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, эффективность корпоративного управления, эффективность системы корпоративного управления, эффективность деятельности корпорации, стейкхолдеры, кортеж предпочтений стейкхолдера.

**Рис.:** 1. Табл.: 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 11.

**Черпак Антонина Евгеньевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** antonina.cherpak@gmail.com

**Шершньова Зоя Евгеньевна** – кандидат экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** zoya.strateg@gmail.com

### Cherpak A. E., Shershnova Z. E. Efficiency of Corporate Management in the Targeted Models of Corporate Capital Owners and Other Stakeholders

The article analyzes the essence of efficiency of corporate management, the necessity of its consideration from the view of the various groups of stakeholders has been substantiated, with this in mind, a definition has been proposed and methods for assessing external and internal corporate management efficiency have been summarized. Complexity of separation of the concepts of «organization performance efficiency» and «efficiency of management» in terms of an organization as well as delineation of organizational performance results and results of management impacts are considered. Based on the results of the analysis, the authors' own definition of «corporate management efficiency» and integrating criterion of economic efficiency of corporate management have been proposed. Special attention is paid to consideration of efficiency of corporate management from the view of the theory of «civil corporation», the authors complement the list of known approaches to determining the efficiency of organization's activities (target, system, internal-organizational, competitive) with the innovative and the socially-oriented approaches. The authors analyze in detail the possible composition of effects of corporation's activity, determine the dominant and associated effects for each group of stakeholders, build a profile of stakeholders' interest in the efficiency of corporation's activity as the basis for subsequent building of tuple of stakeholder preferences. The article also presents recommendations for improving the efficiency of corporate management through the generation and use of knowledge about tuple of preferences of key groups of the company's stakeholders.

**Key words:** corporate management, corporate management efficiency, efficiency of system of corporate management, efficiency of corporation's activities, stakeholders, tuple of stakeholder preferences.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 11.

**Cherpak Antonina E.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** antonina.cherpak@gmail.com

**Shershnova Zoya E.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Deputy Head of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** zoya.strateg@gmail.com

Питання про сутність та методологічні підходи до визначення ефективності менеджменту залишається актуальним об'єктом досліджень управлінської науки протягом багатьох років і щодо категорії корпоративного управління не є остаточно вирішеним. Головною причиною цього є розвиток та зміна уявлень як власників корпоративного капіталу (інвесторів), так і широкого кола стейкхолдерів про цілі та результати корпоративного управління. На різних етапах розвитку теорії корпоративного управління змінювалися уявлення про роль корпорацій у суспільстві, а отже, не могли залишатися усталеними й погляди на оцінку ефективності управління корпораціями з точки зору ролі управління у забезпеченні досягнення корпораціями поставлених перед ними цілей.

Питання ефективності корпоративного управління нерозривно пов'язано з проблематикою функціонування та розвитку організаційно-економічного механізму корпоративного управління, тому, досліджуючи фактори, що забезпечують певний рівень ефективності корпоративного управління вітчизняними корпораціями, варто відштовхуватися від робіт Д. Ю. Баюри, С. В. Богачова, І. П. Булеева, А. Е. Воронкової, М. І. Долішнього, О. Р. Кібенко, І. І. Мазура, В. М. Марченко, М. В. Мельникової, Г. В. Назарової, О. Є. Попова, І. В. Спасибо-Фатеевої, О. М. Ястремської та ін. Одночасно питаннями оцінки рівня досягнутої ефективності корпоративного управління (або якості корпоративного управління) займалися такі вітчизняні вчені, як Л. О. Денисенко, І. В. Гончарова, Н. П. Карачина, О. В. Комарчук, О. Ю. Леось, А. О. Мозгова, О. В. Мороз, І. В. Сіменко, Т. М. Халімон та ін.

Незважаючи на вагомий науковий напрацювання вітчизняних і зарубіжних авторів у розробці даної проблематики, окремі аспекти, такі як тлумачення суті ефективності корпоративного управління, факторів, які на неї впливають, а також результуючої оцінки ефективності управління з позиції інтересів різних груп стейкхолдерів акціонерного товариства, усе ще залишаються дискусійними та потребують глибшого наукового вирішення. Тому *метою* статті є поглиблення методологічних основ дослідження суті ефективності корпоративного управління, методів її визначення та оцінки з позиції різних груп стейкхолдерів корпорації.

З точки зору системного підходу ефективність корпоративного управління можна визначити, як:

- ✦ результуючу характеристику стану досягнення поставлених перед корпорацією цілей і задоволення інтересів стейкхолдерів корпорації досягнутими результатами;
- ✦ співвідношення результату функціонування корпорації (наприклад, генерованого доходу) до витрат на забезпечення її функціонування;
- ✦ інтегральний показник ефективності функціонування різних складових системи корпоративного управління.

Оцінювати та аналізувати ефективність корпоративного управління важливо тому, що така оцінка дає зацікавленим особам (стейкхолдерам) «характеристику компанії з точки зору якості, результативності та своєчасності досягнення її цілей, розвитку компанії в запла-

нованому напрямку й виконання певних критеріальних показників і обмежень» [1, с. 58].

Використання показника ефективності корпоративного управління вимагає врахування таких важливих зауважень:

- ✦ оцінка ефективності припускає можливість оцінки та порівняння альтернатив (результатів, шляхів розвитку та ін.) за визначеними критеріями та/чи обмеженнями [1, с. 58];
- ✦ ефективність корпоративного управління – завжди категорія відносна щодо інтересів широкого кола стейкхолдерів (те, що власники оцінюють як ефективне, не обов'язково є ефективним з точки зору інтересів інших груп стейкхолдерів);
- ✦ ефективність корпоративного управління варто оцінювати у порівнянні з іншими компаніями [1, с. 58].

Для оцінки ефективності системи корпоративного управління («керуючої системи», представлені органами корпоративного управління [1, с. 58]), варто використовувати базові критерії та показники ефективності управління, адаптовані до специфічних задач та процесів, їй властивих. Мазур І. І. визначає, що ефективність корпоративного управління як керуючої системи – це доцільність та якість управління, націлена на найкращу результативність діяльності керованої системи – корпорації, реалізацію цілей і стратегій, досягнення певних якісних і кількісних, економічних результатів [1, с. 58].

Прийнято виокремлювати оцінку зовнішньої та внутрішньої ефективності корпоративного управління. З нашої точки зору, внутрішня ефективність відображає рівень задоволення інтересів і досягнення цілей ключових стейкхолдерів – інсайдерів корпорації (акціонерів, менеджменту, персоналу тощо) як результату діяльності органів управління корпорації з накопичення та використання її економічного потенціалу. Для її кількісної оцінки важливою є не лише фіксація результату діяльності, але й певного ефекту (у першу чергу – економічного, а також соціального, інноваційного тощо) – його співвідношення з витратами на забезпечення функціонування апарату корпоративного управління і в цілому – функціонування системи корпоративного управління конкретної корпорації (агентськими витратами).

Зовнішня ефективність корпоративного управління показує, наскільки діяльність компанії, її результати відповідають цілям і вимогам суб'єктів зовнішнього середовища інтересів корпорації, насамперед, суспільства, а також наскільки діяльність компанії узгоджена з правилами, регламентами, стандартами та обмеженнями, встановленими нормативними актами або рекомендованими до впровадження з метою відповідності діяльності корпорації найкращій практиці корпоративного управління. Наприклад, актуальною на сьогодні вимогою до великих компаній є відповідність їх діяльності цілям сталого розвитку, соціально відповідальної поведінки (тобто наголос на соціальній, економічній

та екологічній ефективності її діяльності, узгодженій з етичними принципами).

Варто відмітити, що важливою науковою проблемою у визначенні ефективності є відсутність однозначних підходів до розгалуження понять «ефективність роботи організації» та «ефективність управління» нею. Ефективність роботи організації як соціально-економічної системи – це її властивість досягати результату (ефекту), причому не у будь-який спосіб, а за рахунок доцільних витрат. Ефективність управління, виходячи з його ролі у діяльності організації, – це результативність (точність) здійсненого впливу на об'єкт управління (та/або його частини) для переводу з наявного (теперішнього) до очікуваного стану, ступінь досягнення визначених цілей.

Оцінка та вимірювання ефективності управлінської діяльності має визначити ефективність впливу на усі елементи бізнес-системи та процесу управління. Таким чином, можемо говорити про схожість методологічних підходів до вимірювання ефективності діяльності організації та управління нею, адже у теорії управління для оцінки ефективності управління використовується два підходи: 1) при визначенні результатів береться для розрахунку кінцевий результат (ефект), отриманий усією бізнес – організацією; 2) при визначенні результату врахуємося обсяги та якість ефектів, отриманих внаслідок управлінського впливу на систему або на окремі її елементи.

Однак при цьому слід підкреслити складність розмежування результатів діяльності організації та результатів управлінського впливу. Управління – необхідна складова у будь-якій соціально-економічній системі, яка функціонує та розвивається під його впливом, тому при визначенні ефективності управління доцільно розглядати результати діяльності організації як результати управління. Досягнуті високі ефекти управління (будь-якого типу) знаходять прояв у тому, що всі елементи бізнес-системи задіяні повністю та використовуються згідно з їх призначенням і в найбільш раціональний спосіб унаслідок обґрунтованого управлінського впливу. Витрати на управління в обох підходах оцінюються за усіма рівнями та ланками управління, включаючи витрати на оплату праці менеджерів, експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням предметів та засобів праці, витрати на відрядження, підвищення кваліфікації управлінських кадрів, витрати на забезпечення належних умов праці тощо. Для підвищення ефективності управління необхідна постійна робота зі зниження витрат на одиницю корисного ефекту.

Організація (у тому числі й корпорація як складна певним чином законодавчо регульована соціально-економічна система) як об'єкт управління та багатоцільова система очікувані результати в досягненні цілей визначає за допомогою певної сукупності параметрів. Співставлення закладених у цільові характеристики параметрів з фактично отриманими дозволяє дати оцінку ефективності управлінського впливу. Тобто ефективність управління можна оцінювати за ступенем відповідності фактичних показників, обраних для вимірювання визначених для певної організації параметрів з цільови-

ми (заданими). Так само як і у випадку з вимірюванням ефективності роботи організації, досягнення заданих параметрів не може відбуватися без урахування витрат. Це особливо важливо для таких складних в організаційному сенсі утворень, як інтегровані корпоративні структури (ІКС), холдинги та інші об'єднання корпоративного типу (ОКТ). Тому витрати на управління мають бути завжди порівняними із ефектами, досягнутими внаслідок управлінського впливу.

Результати діяльності акціонерних товариств (ІКС, ОКТ, холдингів) завжди ширші за суто економічну ефективність, мають великий спектр наслідків, тому доцільно вести мову про системну, стратегічну ефективність. Якщо результати економічної та позаекономічної діяльності перевищують витрати, має місце позитивна ефективність, у протилежному випадку – від'ємна.

Виходячи зі сказаного, можна визначити ефективність корпоративного управління як характеристику корпорації з точки зору якості, результативності та своєчасності досягнення її цілей, розвитку компанії в запланованому напрямку при виконанні визначених органами управління та затверджених власниками критеріальних показників та обмежень.

Узагальнюючим критерієм економічної ефективності управління корпорацією може виступати функція обмеженої кількості найважливіших показників ( $W$ ), перелік яких визначається власниками та вищим менеджментом корпорації. Її можна визначити таким чином:

$$W = f(\Delta\P \times \Delta\Delta \times AB),$$

де  $W$  – узагальнений критерій економічної ефективності  $AT$ ;

$\Delta\P$  – приріст доходів та/або прибутків;

$\Delta\Delta$  – приріст дивідендів (якщо в  $AT$  обрана дивідендна політика, орієнтована на їхнє щорічне збільшення);

$AB$  – адміністративні витрати (витрати акціонерів на утримання менеджменту компанії).

Якщо взяти за основу визначення ефективності управління як самостійної економічної категорії, яка відображає роль управління у підвищенні ефективності керованої системи (держави, галузі регіону, окремого підприємства або їх сукупності), то центральним питанням у дослідженні ефективності корпоративного управління має стати вибір методології всебічної (системної) оцінки (статичної та динамічної) впливу суб'єктів корпоративного управління та сформованих ними механізмів корпоративного управління на підвищення ефективності діяльності корпорацій. І якщо до показників, які можуть (мають) використовуватися для оцінки ефективності діяльності корпорацій, питань не виникає (методологічні підходи у цій сфері давно сформовані), то питання встановлення взаємозв'язку між впливом суб'єктів управління на рівень досягнення певних показників, кореляцій між управлінським впливом на процеси та рівнем відгуку корпоративної системи на управлінський вплив, усе ще залишається актуальним для досліджень. Насамперед, через такі фактори:

- ✦ змінюються методи управління, які використовуються для підвищення ефективності діяльності корпорацій;

- ✦ змінюється середовище діяльності корпорацій та сила впливу на суб'єктів управління зовнішніх факторів, у т. ч. зовнішніх суб'єктів корпоративного управління (стейкхолдерів);
- ✦ змінюються механізми управління, в тому числі механізми корпоративного управління;
- ✦ в умовах кризи системи управління, коли настає точка біфуркації, корпоративна система само-

організується, що приводить до зміни уявлень про ефективність корпоративного управління.

На рис. 1 наведено характеристику уявлень про показники ефективності корпоративного управління, які найчастіше використовуються на практиці.

Існуюча методологія оцінки ефективності пропонує її визначати шляхом співставлення ефекту (результату) з витратами, пов'язаними з їх досягненням.



Рис. 1. Структура системи показників оцінки ефективності діяльності корпорації

Джерело: авторська розробка.

Останні визначаються у вартісному (або ресурсному) вигляді з використанням як абсолютних, так і відносних показників.

Метою оцінки ефективності корпоративного управління може бути:

- ✦ визначення стану функціонування та розвитку корпорації. У цьому випадку оцінюються в динаміці результати, досягнуті корпорацією у співвідношенні з витратами, за рахунок яких такі результати були отримані;
- ✦ прийняття (ухвалення) стейкхолдерами корпорацій рішень, пов'язаних з розвитком корпорації, або з доцільністю продовження їх взаємодії з корпорацією (участі в її капіталі або здійснення інших внесків у її розвиток й функціонування, у разі, якщо наявні стимули від корпорації не у повній мірі задовольняють стейкхолдера нині).

Найпоширенішими підходами до оцінки ефективності корпоративного управління є якісні, зокрема, рейтингові оцінки.

Сучасний погляд на корпорацію та корпоративне управління розглядає корпорацію як соціально відповідальну інституцію, управління якою здійснюється ефективно, якщо корпорація у процесі своєї діяльності досягає не лише економічних, але і соціальний цілей, створює суспільне благо. З цих позицій під ефективним корпоративним управлінням розуміється управління, що здійснюється відповідно до закону, відкрито, а суб'єкти прийняття управлінських рішень є підзвітними перед широким колом стейкхолдерів [2, с. 7]. Таке управління дозволяє корпорації стати:

- ✦ прибутковою, з високим рівнем капіталізації;
- ✦ розподіляти результати своєї економічної діяльності серед широкого кола стейкхолдерів;
- ✦ турбуватися про довкілля й майбутнє наступних поколінь;
- ✦ бути добре керованою, з управлінням без корупції, з менеджментом який є чесним та якому довіряють акціонери; менеджери справедливо управляють корпорацією й відсутня дискримінація будь-якої групи акціонерів.

З точки зору найбільш актуальної на сьогодні теорії корпоративного управління «громадянської корпорації» [3, 4], з урахуванням цілей сталого розвитку, говорити про ефективне управління корпорацією можна, якщо таке управління забезпечує:

- 1) прибуткову діяльність компанії, високий рівень її ринкової капіталізації;
- 2) розподіл результатів діяльності корпорації серед широкого кола стейкхолдерів (створення компанією обоюдної цінності – *shared value* [5]);
- 3) екологічну ефективність діяльності корпорації;
- 4) справедливе корпоративне управління, відсутність корупції та дискримінації якихось груп акціонерів; чесність та підзвітність менеджменту та довіру до них з боку стейкхолдерів.

Тобто в даному випадку ефективність корпоративного управління розглядається з позиції результативності здійсненого впливу на об'єкти управління як

ступінь досягнення визначених цілей формування громадянської корпорації. Але стейкхолдери корпорації мають різні уявлення про цілі корпоративного управління, й, відповідно, по-різному оцінюють ефективність корпоративного управління. Розглянемо поняття ефективності корпоративного управління з точки зору різних учасників корпоративних відносин.

Сучасний погляд на класифікацію та суть підходів до визначення ефективності діяльності організації передбачає виокремлення цільового, системного, внутрішньо-організаційного, конкурентного підходів [6–9], до яких ми пропонуємо додати інноваційний та соціально орієнтований.

Для цілей нашого дослідження важливо визначити, як належне чи неналежне корпоративне управління впливає на ефективність діяльності організації, незалежно від того, за якими показниками ефективності вона оцінюється. Тому нам буде важливо з'ясувати:

- ✦ з точки зору цільового підходу – як впливає належне корпоративне управління на досягнення цілей організації; при цьому тут потрібно буде використовувати комплексний підхід, характерний для контролінгу. А саме: постановки яких цілей вимагає належне корпоративне управління (благополуччя суспільства за теорією «громадянської корпорації»), яким шляхом мають ставитися дані цілі та контролюються стан їх виконання (із залученням широкого кола стейкхолдерів), які механізми підзвітності та контролю варто використовувати компаніям з належним корпоративним управлінням, як балансуються/коригуються цілі у компаніях з належним корпоративним управлінням, і, насамкінець, чи допомагає належне корпоративне управління досягненню цілей компанії (наявний результат та оптимальний з точки зору витрат різноманітних ресурсів та ризиків шлях його досягнення);
- ✦ з точки зору системного підходу – чи забезпечує належне корпоративне управління функціонування організації в довгостроковому періоді за допомогою досягнення економічних та позаекономічних цілей, чи збалансований з потребами та викликами середовища розвиток компанії у гармонії з цілями та інтересами стейкхолдерів. Тут важливо проаналізувати, як впливає розширення системи корпоративних відносин на ширше коло залучених (у різному ступені) до управління компанією стейкхолдерів на ефективність її діяльності;
- ✦ з точки зору внутрішньо організаційного підходу – як належне корпоративне управління впливає на рівень організації процесів корпоративного управління, координацію діяльності органів управління компанії, їх взаємодію та плідну співпрацю на користь компанії. Тут важливим аспектом буде аналіз впливу дигіталізації на організацію процесів управління та використання можливостей зменшення витрат

- ресурсів на забезпечення функціонування системи корпоративного управління (детальніше про дигіталізацію у праці [10]);
- ✦ *з точки зору конкурентного підходу* – як належне корпоративне управління дозволяє балансувати інтереси широкого кола стейкхолдерів корпорації, і, таким чином, зменшує негативний вплив конфліктів інтересів на результати діяльності компанії;
- ✦ *з точки зору інноваційного підходу* – як належне корпоративне управління заохочує інновації, інноваційну спрямованість компанії і, таким чином, використовуючи інновації різних типів (технічні, продуктові, організаційні та соціальні) як інструмент, сприяє підвищенню ефективності її діяльності. Тут важливо буде виявити особливості корпоративного управління у інноваційно активних компаніях і – чи вплинули зміни рівня корпоративного управління на ефективність їх діяльності;
- ✦ *з точки зору соціально орієнтованого підходу* – чи забезпечує впровадження належних практик корпоративного управління підвищення рівня соціальної чутливості корпорацій, рівня їх корпоративної соціальної відповідальності, і, водночас, без шкоди загальним показникам ефективності (реалізації економічних цілей бізнесу).

Окремою науково-практичною проблемою в оцінці ефективності корпоративного управління є визначення результатів (ефектів). У науковій літературі пропонуються врахування широкого кола ефектів для визначення ефективності управління, зокрема економічного, соціального, екологічного, організаційного, науково-технічного (інноваційного). Їх сутнісні характеристики наведено в *табл. 1*.

На нашу думку, варто вести мову про зв'язок (взаємозв'язок) цих ефектів та можливо побудувати кортеж переваг для кожної групи заінтересованих у діяльності корпорації осіб – стейкхолдерів. Для кожної групи стейкхолдерів один з ефектів буде домінантним,

ще декілька – пов'язаними, які впливають на отримання головного ефекту. При цьому незаперечним залишається як факт взаємозв'язку досягнення всіх ефектів корпоративної діяльності, так і визначального впливу на поведінку стейкхолдерів корпорації інтересу отримання властивого їм групі домінантного ефекту. Слід зазначити, що кортеж переваг буде індивідуальним для профілю стейкхолдерів конкретної корпорації, тому що на фокус заінтересованості суб'єктів корпоративних відносин впливає багато факторів. У *табл. 2* представлено профіль заінтересованості стейкхолдерів щодо ефекту діяльності корпорації.

Можливості різних груп стейкхолдерів щодо реалізації власних інтересів відрізняються, як і їх вплив на отримання ефектів від діяльності корпорації. Важливо відмітити, що поведінка акціонерів, як найвпливовішої групи стейкхолдерів, мотивована досягненням економічного ефекту, може деструктивно позначатися на отриманні корпорацією інших видів ефектів, тому що акціонери переважно короткостроково орієнтовані у своїх прагненнях щодо отримання прибутку й не схильні розглядати та брати до уваги фактори, що забезпечують прибутковість корпорації в довгостроковій перспективі. Адекватний опір домінуючому впливу акціонерів на поведінку корпорації можуть здійснювати лише активні та об'єднані у своєму прагненні вплинути на поведінку корпорації споживачі, адже у державах с вільною ринковою економікою можливості держави щодо впливу на поведінку корпорацій є вкрай обмеженими і негнучкими, з точки зору швидкості реакції на дії корпорації, які порушують певну встановлену рівновагу задоволення інтересів стейкхолдерів у визначений момент часу. Споживачі ж (як одна з груп стейкхолдерів) здатні реагувати практично миттєво, відмовляючись від купівлі товарів та послуг фірми та агітуючи інших покупців чинити так само (реалізуючи політику антилояльності): широко доступні нині нові комунікаційні канали значно полегшують реалізацію політики тиску з боку стейкхолдерів на корпорацію.

Таблиця 1

Ефекти від діяльності корпорацій

Ефекти	Сутність, значення, підхід до розрахунку
Економічні (E)	Відносний приріст результативності діяльності корпорації (співставлення результату та витрат на його отримання у вартісному виразі)
Соціальний (S)	Позитивний імідж, ступінь розвитку системи відносин усередині та поза межами організації, соціальної відповідальності, ефективної організаційної культури тощо. Вимірювання цього ефекту здійснюється опосередковано за допомогою системи показників
Екологічні (L)	Знаходять вираз у попередженні шкоди оточуючому середовищу, утилізації та повторному використанню відходів, зменшенні витрат на відтворення окремих видів ресурсів шляхом їх раціонального використання тощо. Вимірювання здійснюється, головним чином, шляхом порівняння отриманих результатів зі стандартами, у яких визначені відповідні критерії
Організаційні (O)	Ефекти системної цілісності, гнучкості та швидкості реакції на впливи зовнішнього середовища, ступеня безперервності та стабільності процесів управління, відповідності організаційних параметрів підприємств та установ чинному законодавству, галузевим особливостям тощо
Науково-технічні (інноваційні) (I)	Визначаються ступенем підвищення науково-технічного рівня операційної системи організації (прогресивність технологічних процесів, обладнання тощо), інноваційності продукції, інноваційної сприйнятливості виробничого потенціалу тощо

Джерело: сформовано авторами.

## Профіль заінтересованості стейкхолдерів у ефективності діяльності корпорацій

Стейкхолдери	Фокус зацікавленості		Розуміння ефективності діяльності корпорації з позиції стейкхолдера
	Домінантний ефект	Пов'язані ефекти	
Акціонери	(E)	(O, I)	Ефективність корпорації = економічна ефективність (зростання та рівня капіталізації корпорації)
Персонал	(S, E)	(O, I, L)	Зацікавлений у отриманні двоїстого ефекту – соціально-економічного. Персоналу, за великим рахунком, усе одно, наскільки прибутковою є діяльність корпорації, рівень її прибутку. Важливим є, наскільки економічний ефект забезпечує отримання соціального – заробітної плати та соціального пакету, стабільності її виплати, її індексації у відповідності із рівнем інфляції та збереження робочих місць
Менеджмент	(E)	(O, I)	Ефективність корпорації для менеджменту – це отримання нею прибутку, який забезпечує зростання особистих бонусів (компенсаційного пакету в цілому), кар'єрне зростання та задоволення потреби само-реалізації
Споживачі	(E, L, S)	(O, I)	Споживачі, які характеризуються високим рівнем КСВ-зрілості, екологічної свідомості, обирають товари і послуги компаній, зважаючи на рівень дотримання корпорацією стандартів корпоративної соціальної відповідальності, її громадянську позицію, відданість принципам сталого розвитку. Таким споживачам важлива не лише ціна продукції, але й наскільки продукція відповідає вимогам екологічних стандартів та чи вироблена вона з дотриманням стандартів корпоративної соціальної відповідальності. Для них ефективність корпоративного управління виявляється у троїстому ефекті економічної, екологічної та соціальної ефективності її діяльності
	(E)	(O)	Споживачі з низьким рівнем доходу зацікавлені в ціні. Для них ефективність управління корпорацією – це управління, яке результиється у забезпеченні найнижчої ціни продукції та її доступності для споживача у мережі збуту, зручній для такого споживача
	(E, I)	(O)	Окремі споживачі зацікавлені в отриманні інноваційного продукту за найнижчою ціною. Для них фокусом ефективності в оцінці діяльності корпорації буде двоїстий ефект – економіко-інноваційний
Держава	(E, S, I)	(E, O)	Держава зацікавлена в одночасному створенні економічної бази для оподаткування, робочих місць з високою оплатою праці для ще більшого розширення податкової бази для збільшення купівельної спроможності населення, а також в інноваційному розвитку, який сприяє збільшенню ВВП країни та зменшенню неефективних витрат ресурсів. Держава як стейкхолдер очікує від корпорацій отримання троїстого економіко-соціально-інноваційного ефекту, хоча у країнах з відсталою економічною системою профіль зацікавленості може бути лише економіко-соціальним чи соціально-економічним
Суспільство	(S, L, I)	(E)	Суспільство очікує від корпорацій дотримання стандартів соціальної відповідальності в широкому контексті, тобто одночасного забезпечення соціальної, екологічної та інноваційної ефективності, що сприятиме сталому розвитку суспільства, господарюванню без нанесення шкоди інтересам майбутніх поколінь

Джерело: авторська розробка.

Отже, одним з напрямків підвищення ефективності корпоративного управління є цілеспрямоване формування та використання в управлінні компанією на рівні наглядової ради знань про кортеж переваг ключових груп стейкхолдерів конкретної корпорації, що дозволить зменшити ризики деструктивного впливу конфліктів інтересів на результати діяльності корпорації, а також підвищить її стратегічний потенціал. Водночас це сприятиме формуванню «стратегічних компетенцій корпорації» [11], серед яких все більшого значення на-

буватимуть компетенції соціального та інноваційного характеру, володіння якими забезпечить стратегічне спрямування діяльності корпорації у напрямку реалізації цілей сталого розвитку.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті представлено авторське бачення проблеми визначення сутності ефективності корпоративного управління та методологічних підходів до її оцінки з позиції різних груп стейкхолдерів корпорації.



Основними науковими результатами, представленими у статті, є вдосконалення змісту визначення ефективності корпоративного управління з позиції теорії «громадянської корпорації», розробка авторських підходів до визначення ефективності діяльності організації (інноваційного та соціально орієнтованого) і детермінація особливостей впливу рівня корпоративного управління на ефективність діяльності корпорації як специфічної форми організації бізнесу, з позиції всіх шести підходів. Елементами наукового внеску авторів також є групування ефектів діяльності корпорації як домінуючих і пов'язаних для кожної групи стейкхолдерів, а також побудова профілю зацікавленості стейкхолдерів у ефективності діяльності корпорації як основи для подальшого формування кортежу переваг стейкхолдера. Перспективними напрямками подальших досліджень вважаємо вибір математичних моделей для задачі підвищення рівня корпоративного управління у сфері взаємовідносин корпорації з ключовими групами стейкхолдерів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Мазур И. И.** Корпоративный менеджмент : Справочник для профессионалов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге и др. ; Под общ.ред. И. И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2003. – 1077 с.
2. **Sachs, J. D.** What is Sustainable Development? / Jeffrey D. Sachs // Coursebook «Age of Sustainable Development»: Chapter 1. – Columbia University, New York, 2014.
3. **Matten, D.** Corporate Citizenship: Introducing Business as an Actor in Political Governance (June 22, 2013) / Dirkand Matten, Jeremy Moon // Corporate Citizenship, The International Library of Critical Writingson Business and Management, Dirk Matten & Jeremy Moon, eds., Edward Elgar, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ssrn.com/abstract=2283703>
4. **Zinnbauer, D.** Getting Serious About Corporate Citizenship – The Essential, Yet Missing Building Blocks for Responsible Corporate Behaviour / Dieter Zinnbauer // SSRN (November 4, 2013). [Electronic resource]. – Mode of access : <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2349616>
5. **Porter, M. E.** The Big Idea: Creating Shared Value, Rethinking Capitalism / Michael E. Porter & Mark R. Kramer // Harvard Business Review. – Jan/Feb2011. – Vol. 89. – Issue 1/2. – P. 62 – 77.
6. **Назарова Г. В.** Організаційні структури управління корпораціями : монографія / Г. В. Назарова. – Харків : Вид.ХДДЕУ, 2004. – 408 с.
7. **Мороз О. В.** Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Т. М. Халімон. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 180 с.
8. **Гонтарева І. В.** Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонтарева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с.
9. **Діагностика стану підприємства: теорія і практика :** монографія / За заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – 2-е вид., перероб. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.
10. **Черпак А. Е.** Перспективы дигитализации технологий корпоративного управления с целью повышения эффективности управления компанией / А. Е. Черпак // Стратегический менеджмент. – М. : ИД «Гребенников». – 2014. – № 4 (28). – С. 292 – 302.
11. **Шершньова З. Є.** Методичні основи формування підсистеми управління знаннями у корпораціях у контексті організаційного розвитку / З. Є. Шершньова, О. В. Іванов // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 155 – 161.

#### REFERENCES

- Cherpak, A. E. "Perspektivy digitalizatsii tekhnologiy korporativnogo upravleniia s tseliu povysheniia effektivnosti upravleniia kompaniy" [Prospects digitalization technologies of corporate governance with a view to improving the management of the company]. *Strategicheskii menedzhment*, no. 4 (28) (2014): 292-302.
- Diahnostyka stanu pidpriemstva: teoriia i praktyka* [Diagnosis of the enterprise: Theory and Practice]. Kharkiv: INZhEK, 2008.
- Hontareva, I. V. *Otsiniuvannia systemnoi efektyvnosti funktsionuvannia i rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Evaluation system and the functioning of industrial enterprises]. Kharkiv: INZhEK, 2011.
- Moroz, O. V., Karachyna, N. P., and Khalimon, T. M. *Korporativne upravlinnia na pidpriemstvakh Ukrainy: postprivatyzatsiyni etap evoliutsii* [Corporate governance in the Ukraine, post-privatization stage of evolution]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 2008.
- Matten, D., and Moon, J. "Corporate Citizenship: Introducing Business as an Actor in Political Governance (June 22, 2013)". <http://ssrn.com/abstract=2283703>
- Mazur, I. I. et al. *Korporativnyy menedzhment : spravochnik dlia professionalov* [Corporate Management: A Guide for Professionals]. Moscow: Vysshaia shkola, 2003.
- Nazarova, H. V. *Orhanizatsiini struktury upravlinnia korporatsiinykh* [Organizational structure of corporations]. Kharkiv: KhDEU, 2004.
- Porter, M. E., and Kramer, M. R. "The Big Idea: Creating Shared Value, Rethinking Capitalism". *Harvard Business Review*, vol. 89, no. 1/2 (2011): 62-77.
- Sachs, J. D. "What is Sustainable Development?" In *Age of Sustainable Development*. New York: Columbia University, 2014.
- Shershnyova, Z. Ye., and Ivanov, O. V. "Metodychni osnovy formuvannia pidsystemy upravlinnia znanniamy u korporatsiakh u konteksti orhanizatsiinoho rozvytku" [Methodological Foundations of subsystems knowledge management in corporations within the context of organizational development]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2012): 155-161.
- Zinnbauer, D. "Getting Serious About Corporate Citizenship – The Essential, Yet Missing Building Blocks for Responsible Corporate Behaviour". <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2349616>

# СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ГУРАЛЬ Н. Р.

УДК 331.522.4:061.5+005.21

## Гураль Н. Р. Структурні компоненти системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства

Встановлено, що для підприємств торгівлі, з огляду специфіки їх діяльності, характерною є підвищена роль працівника в досягненні результатів господарської діяльності, що вимагає зміни підходу до управління трудовим потенціалом працівників. Визначено цільові імперативи, об'єкти, суб'єкти та предмет стратегічного управління. Проведено дослідження методів, принципів і функцій управління. Виокремлено етапи реалізації стратегії, що сприяють підвищенню інтенсивності процесу управління. Довопнено перелік загальних функцій стратегічного управління спеціальними функціями, які обумовлюють місію саме торговельного підприємства. Обґрунтовано доцільність управлінських рішень, що приймаються керованими компонентами системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства.

**Ключові слова:** трудовий потенціал торговельного підприємства, відтворення трудового потенціалу, стратегічне управління, структурні компоненти системи стратегічного управління.

Рис.: 2. Бібл.: 12.

Гураль Наталія Романівна – аспірантка, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: gural\_n@ukr.net

УДК 331.522.4:061.5+005.21

## Гураль Н. Р. Структурные компоненты системы стратегического управления воспроизводством трудового потенциала торгового предприятия

Установлено, что для предприятий торговли, учитывая специфику их деятельности, характерна повышенная роль работника в достижении результатов хозяйственной деятельности, требующей изменения подхода к управлению трудовым потенциалом работников. Определены целевые императивы, объекты, субъекты и предмет стратегического управления. Проведено исследование методов, принципов и функций управления. Выделены этапы реализации стратегии, способствующие повышению интенсивности процесса управления. Дополнен перечень общих функций стратегического управления специальными функциями, которые обуславливают миссию именно торгового предприятия. Обоснована целесообразность управленческих решений, принимаемых управляемыми компонентами системы стратегического управления воспроизводством трудового потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** трудовой потенциал торгового предприятия, воспроизводство трудового потенциала, стратегическое управление, структурные компоненты системы стратегического управления.

Рис.: 2. Библ.: 12.

Гураль Наталья Романовна – аспирантка, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: gural\_n@ukr.net

UDC 331.522.4:061.5+005.21

## Gural N. R. Structural Components of System for Strategic Management of Labor Potential Reproduction of Trade Enterprise

It has been determined that for trade enterprises, taking into account specifics of their activity, increase of role of an employee is significant for achieving the results of business activities, which requires changes in approach to the management of employee labor potential. The target imperatives, objects, actors and the subject of strategic management have been defined. A study of methods, principles and functions of management have been carried out. The stages of strategy implementation, contributing to increase of intensity of management process, have been allocated. The list of common features in strategic management of special features, which determine the mission of trade enterprise especially, has been supplemented. Expedience of the managerial decisions, taken by the managed components of the system for strategic management of labor potential reproduction of enterprise, has been substantiated.

**Key words:** labor potential of trade enterprise, labor potential reproduction, strategic management, structural components of strategic management system.

Pic.: 2. Bibl.: 12.

Gural Natalija R. – Postgraduate Student, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: gural\_n@ukr.net

Підприємство повинно перебувати в постійному пошуку і реалізації ефективних управлінських рішень щодо забезпечення ефективного процесу відтворення трудового потенціалу як засобу підвищення конкурентоспроможності.

Проблема системного підходу є визначальною для побудови ефективної системи управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства, оскільки сприяє об'єднанню всіх управлінських завдань в єдину систему, яка дозволяє: визначити першочергові завдання за пріоритетними напрямками відтворення; пов'язати вирішення цих завдань з перспективними планами, з різними видами стратегій, з довгостроковими програмами активізації діяльності; своєчасно реагувати на зовнішні зміни; об'єднати ресурси, бізнес-процеси, окремі операції за видами діяльності в діючий механізм, який сприяє досягненню цілей стратегічного

управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства.

Теоретико-методологічні аспекти функціонування системи управління трудовим потенціалом були у центрі уваги вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: О. Грішнова, Г. Завіновська, А. Колот, Ю. Одегов, І. Петрова, В. Петюх, І. Попов, Г. Щьокін та ін. Але незважаючи на багаточисельні дослідження, питання щодо функціонування системи управління відтворенням трудового потенціалу підприємств все ще потребують вирішення.

Метою даної статті є обґрунтування управлінських рішень, що приймаються керованими компонентами системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства.

Для підприємств торгівлі, з огляду специфіки їх діяльності, характерною є підвищена роль працівника в досягненні результатів господарської діяльності під-

приємства, оскільки послуги, що пропонуються торговельними підприємствами, потребують безпосереднього контакту персоналу з клієнтами, що значно підвищує вимоги до трудового потенціалу: професійної компетентності, комунікабельності, культури та творчості у вирішенні ситуативних проблем з клієнтом.

Така ситуація «вимагає зміни підходу до управління трудовим потенціалом працівників від його розуміння як функціональної складової управлінської та виробничої ланки підприємства до вивчення та оптимізації його як стратегічного ресурсу зі значним та високоєфективним потенціалом, який включає професійні компетенції, здатність до розвитку, творчість та креативні ідеї» [9].

У 90-х роках ХХ ст. у теорії стратегічного управління підприємством змінюється загальна парадигма управління, і персонал підприємства стає основним його ресурсом. Відомий голландський економіст Ханс Віссема стверджує, що навіть досконалий стратегічний план може провалитись, якщо до здійснення стратегії не залучений персонал підприємства [3, с. 281].

Згідно з концепцією стратегічного управління персоналом, запропонованої Фомбруном, ефективне функціонування підприємства ґрунтується на трьох ключових моментах: місії і стратегії; організаційній структурі; управлінні людськими ресурсами [2]. Існує ще один підхід до стратегічного управління трудовим потенціалом підприємства – розробка кадрової стратегії, «оскільки для характеристики всієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни – персонал, кадри, то кадрова стратегія і стратегія управління персоналом можуть вважатись ідентичними поняттями» [8].

**В**иходячи з вищесказаного, стратегічне управління відтворенням трудового потенціалу – це сукупність цілеспрямованих дій довгострокового характеру, які направлені на якісне формування, раціональний розподіл (перерозподіл), рівномірний розвиток та ефективне використання трудового потенціалу, що забезпечить підприємству досягнення переваг у конкурентній боротьбі.

Тут хочемо наголосити, що основні стратегічні напрямки в управлінні трудовим потенціалом повинні базуватись на гуманізації праці та всебічному розвитку ініціативи співробітників з врахуванням таких положень [5]:

- ✦ соціальні інновації важливі так само, як і технологічні;
- ✦ капітал потрібно інвестувати не тільки в переводу технологію, але і в підготовку і навчання кадрів;
- ✦ координація активності співробітників повинна забезпечуватись через засоби комунікації і взаєморозуміння;
- ✦ проблеми повинні вирішуватись спільними зусиллями колективу, повинен переважати кооперативний стиль роботи, результат діяльності підприємства визначається ступенем згуртованості колективу;

- ✦ повна довіра співробітникам та надання йому максимальної самостійності;
- ✦ у центрі економічного управління повинні бути не гроші, а людина та її ініціатива.

При цьому гуманізація праці являє собою зміну форм організації праці, спрямовану на збагачення їх змісту. Її кінцевою метою є «пом'якшення протиріч між очікуваннями, що зросли, особливо у молоді, у сфері праці (внаслідок підвищення загального рівня освіти та розвитку засобів масової комунікації, руйнування патріархальної структури родини й т. ін.) і змістом виконуваної праці, обмеженої рамками передбачуваних дій і позбавленої творчої самостійності» [7].

**Е**фективність системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства передбачає визначення цільових імперативів, об'єкта, суб'єкта та предмета стратегічного управління, вибір методів, принципів і функцій управління, а також виокремлення етапів реалізації стратегії, що сприяють підвищенню інтенсивності процесу управління [6].

До *об'єктів* відтворення трудового потенціалу торговельного підприємства слід віднести: саме підприємство, його господарську систему та всі ресурси; колектив підприємства із його корпоративною культурою; працівника підприємства як окрему одиницю.

*Суб'єктами* стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу підприємства є його функціональні елементи (структурні підрозділи, менеджмент), діяльність яких прямо чи опосередковано спрямована на зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання.

*Предметом* діяльності підприємства в напрямі забезпечення ефективного відтворення трудового потенціалу є: по-перше, детермінація і моніторинг чинників, що дестимулюють якісне формування, раціональний розподіл (перерозподіл), збалансований розвиток і ефективне використання трудового потенціалу в короткостроковій і довгостроковій перспективі; по-друге, формування системи управління та політики перетворень, що спрямовані на усунення або пом'якшення негативного впливу цих чинників у рамках стратегії відтворення трудового потенціалу торговельного підприємства.

У наукових працях вітчизняних і закордонних учених виокремлено ряд класичних методів ефективного управління трудовим потенціалом, кожен з яких має свої переваги та недоліки (*рис. 1*). Правильний вибір методу управління забезпечує чітку організацію процесу управління, а також усієї виробничо-економічної діяльності підприємства [1].

Сукупність застосування наведених методів управління покликана забезпечити цілеспрямованість колективу, його організованість, чіткість та злагодженість у виконанні рішень, дисциплінованість та ініціативність.

Як було зазначено, стратегічне управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства спрямоване на виконання низки функцій (*рис. 2*). Функції управління діяльністю торговельного підприємства діляться на загальні (універсальні), які придат-

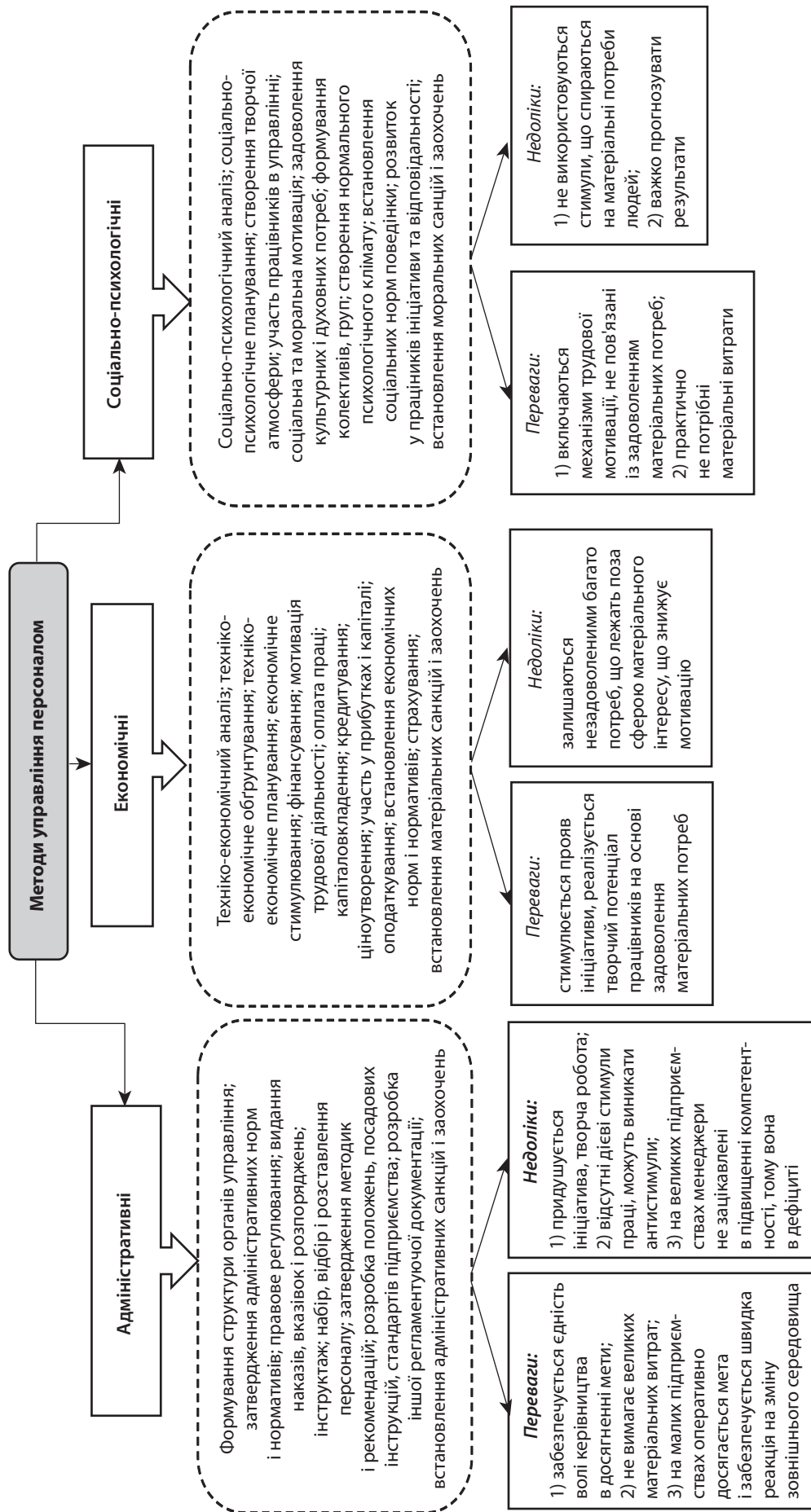


Рис. 1. Система методів управління персоналом [10 – 12]

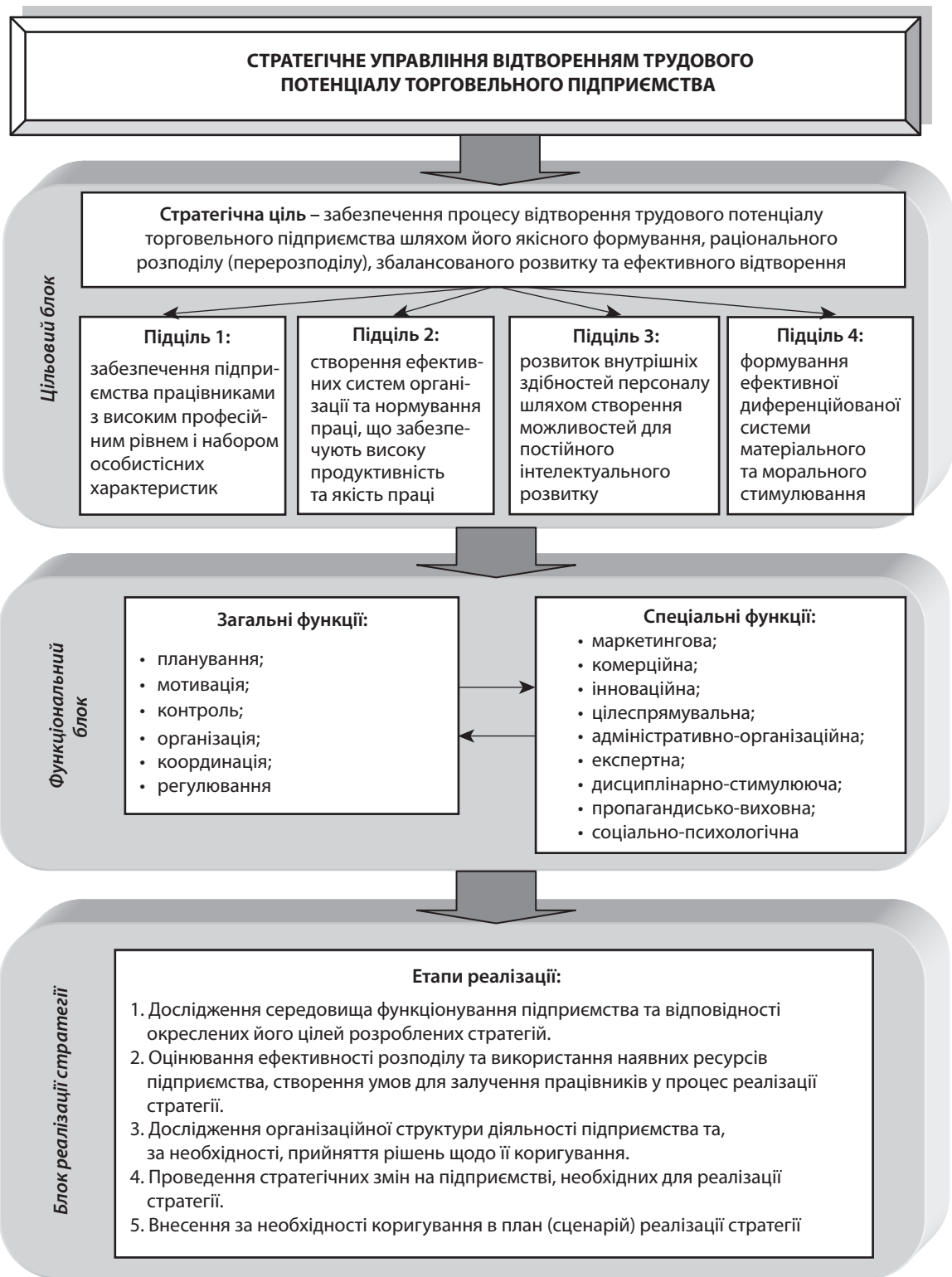


Рис. 2. Структурні компоненти стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу підприємств

ні для різних процесів управління, тому що виражають сутність управління, а також конкретні (спеціальні) функції, які передають зміст управління саме тими процесами, що мають вплив на відтворення трудового потенціалу. Таким чином, носіями загальних функцій є вся управляюча система в цілому (підприємство), а конкретних – частини системи, які мають локальний, специфічний характер (трудова потенція).

Проте, варто зазначити, що загальні функції повною мірою не відображають специфіки процесу стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу підприємства. За необхідним доповнити означений перелік спеціальними функціями, які обумовлюють місію торговельного підприємства, а саме:

- ✦ *комерційна*. Вона безпосередньо забезпечує виконання місії підприємства, відтак вважається найважливішою;

- ✦ *маркетингова*. Як часткова функція будь-якого підприємства маркетинг допомагає розширювати поле діяльності підприємства та покращувати економічні показники, дозволяє створювати нові робочі місця та більш повно задовольняти попит покупців. Маркетинг застосовує комплексний підхід до узагальнення цілей з ресурсами і можливостями підприємства. Маркетингова діяльність передбачає найбільш повне врахування вимог ринкового попиту і попиту споживачів, прийняття обґрунтованих рішень на основі різноманітних розрахунків, вибір найбільш вигідних каналів збуту та його стимулювання;
- ✦ *інноваційна*. Під інноваціями у сфері торгівлі ми розуміємо «прибуткове використання новацій, що проявилися у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, маркетингового, адміністративного або іншого характеру» [4].

Інноваційна діяльність на підприємствах пов'язана з удосконаленням устаткування, поліпшенням використання торговельних і складських площ, підвищенням якості зберігання товарів, поліпшенням умов праці працівників, застосуванням новітніх маркетингових технологій, новітніх технологій в процес управління персоналом тощо.

- ✦ *цілеспрямувальна* – передбачає визначення цілей колективу та засобів їх досягнення;
- ✦ *адміністративно-організаційна* – покликана формувати керівні органи підприємства, розподіляти завдання між підлеглими, узгоджувати їхні дії та здійснювати контроль за виконанням рішень;
- ✦ *експертна* – полягає у консультування працівників;
- ✦ *дисциплінарно-стимулююча* – передбачає оцінювання якості роботи підлеглих, визначення заохочень і покарань;
- ✦ *пропагандистсько-виховна* – покликана забезпечувати сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі, розвиток здібностей та ініціативи підлеглих, підбір і розстановку персоналу, участь у навчанні резерву;
- ✦ *соціально-психологічна* – орієнтована на задоволення інтересів працівників, їх матеріальних і духовних потреб, передусім шляхом створення комфортних умов праці, сприятливого соціально-психологічного клімату; організацію педагогічного колективу, його активізацію засобами стимулювання, згуртування, вдосконалення, розвитком самоврядування.

Таким чином, лише наявність на підприємстві комплексної системи загальних і специфічних функціональних характеристик стратегічного підходу до управління відтворенням трудового потенціалу підприємства дозволить сподіватись на сталий довгостроковий роз-

виток в умовах динамічного висококонкурентного та нестабільного зовнішнього середовища.

Щодо засобів управління відтворенням трудового потенціалу, то вони включають широке коло речей, які використовуються для практичного управління людьми на підприємстві: інтелект працюючих, управлінські здібності персоналу; фінансове забезпечення підприємства; матеріальне і технічне оснащення робочих місць і службових приміщень; нормативно-правове забезпечення; інформаційне забезпечення, технологію управління.

Також хочемо зазначити, що вкрай важливо, щоб у ході реалізації стратегії чітко дотримувались регламентовані принципи, а саме:

- ✦ *планомірність* (передбачає здійснення усіх операцій та дій в підприємстві по відтворенню трудового потенціалу персоналу на планомірній основі, скоординовано й злагоджено);
- ✦ *системність* (передбачає управління підприємством, як цілісним організмом, із чітким розподілом повноважень між керівниками та структурними підрозділами по вертикалі й горизонталі);
- ✦ *соціальне партнерство* (направлено на досягнення взаєморозуміння між керівником і підлеглими, досягнення балансу інтересів між працюючими, соціальної згоди й бажання працювати спільно для досягнення взаємовигідних кінцевих результатів);
- ✦ *економічна ефективність* (передбачає ефективне використання фінансових ресурсів на утримання і підготовку персоналу, оптимальні витрати на оплату праці й утримання робочих місць);
- ✦ *демократизм* (вимагає оптимального поєднання персональної відповідальності керівника за стан справ на підприємстві, з активним залученням найманих працівників до формування стратегії підготовки та використання персоналу, прийняття стратегічних і оперативних рішень);
- ✦ *економічна зацікавленість* (передбачає створення гнучкої системи стимулів, яка спонукає весь персонал організації працювати з повною віддачею);
- ✦ *соціальна доцільність* (означає, що будь-які дії керівництва повинні бути соціально виправдані та обґрунтовані).

За своєю суттю ці принципи пронизують один одного та в цілісності забезпечують досягнення поставленої мети – формування найбільш оптимальних напрямів ефективного формування, раціонального розподілу (перерозподілу), збалансованого розвитку та продуктивного використання трудового потенціалу торговельних підприємств.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, лише застосування системного підходу до побудови ефективної системи управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства сприятиме об'єднанню всіх управлінських заходів в єдину систему, що дозволить виокремити пер-

шочергові завдання за пріоритетними напрямками відтворення. Це дозволить пов'язати вирішення основних завдань підприємства з перспективними планами та різними видами стратегій, що дасть можливість своєчасно реагувати на зовнішні зміни та сприятиме досягненню цілей стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф І.** Стратегическое управление / И. Ансофф / Сокр. пер. с англ./ Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

2. **Армстронг М.** Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг / Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с. – (Серия «Менеджмент для лидера»).

3. **Виссема Х.** Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема / Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

4. **Кузнецова Л. В.** Инновационные методы маркетинговых исследований, эффективных при запуске и репозиционировании частных марок и торговых сетей / Л. В. Кузнецова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2013. – № 02 (104). – С. 112 – 118.

5. **Клейнер Т. В.** Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Т. В. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : Экономика, 1997. – 286 с.

6. **Мазур И. И.** Управление проектами : справочное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. – М. : Высшая школа, 2001. – 875 с.

7. **Минцберг Г.** Школы стратегий, стратегическое сафари / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лэмпел. – СПб. : Питер, 2000. – 366 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

8. Стратегия повышения эффективности функционирования производства : монография / И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко, М. В. Мельникова и др. / НАН Украины; Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – 278 с.

9. **Розметова О. Г.** Інноваційні методи управління персоналом як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств / О. Г. Розметова // Ефективна економіка. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1916>

10. **Guest D. E.** Human resource management: its implications for industrial relations / D. E. Guest // Journal of Management Studies. – 1989. – Vol. 14.

11. **Hendry C.** Human resource management: an agenda for the 1990's / C. Hendry, A. Prttigrew // International Journal of Human Resource Management. – 1990. – № 7. – P. 17 – 43.

12. **Balabanova L. V.** Strategic HR business in a market economy : monograph / L. Balabanova, E. V. Stelmashenko. – Donetsk : DonNUET M. Tugan-Baranovsky, 2010. – 229 p.

**Науковий керівник – Гринкевич С. С.,** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії

#### REFERENCES

Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Armstrong, M. *Strategicheskoe upravlenie chelovecheskimi resursami* [Strategic human resource management]. Moscow: INFRA-M, 2002.

Buleev, I. P. et al. *Strategiia povysheniia effektivnosti funktsionirovaniia proizvodstva* [The strategy of increasing the efficiency of production]. Donetsk, 2004.

Balabanova, L. V., and Stelmashenko, E. V. *Strategic HR business in a market economy*. Donetsk: DonNUET M. Tugan-Baranovsky, 2010.

Guest, D. E. "Human resource management: its implications for industrial relations". *Journal of Management Studies*, vol. 14 (1989).

Hendry, C., and Prttigrew, A. "Human resource management: an agenda for the 1990's". *International Journal of Human Resource Management*, no. 7 (1990): 17-43.

Kleyner, T. V., Tambovtsev, V. L., and Kachalov, R. M. *Predpriiatie v nestabilnoy ekonomicheskoy srede: riski, strategiia, bezopasnost* [The company in an unstable economic environment: risks, strategy, and security]. Moscow: Ekonomika, 1997.

Kuznetsova, L. V. "Innovatsionnye metody marketingovykh issledovaniy, effektivnykh pri zapuske i repositionirovani chastykh marok i torgovykh setey" [Innovative methods of market research, effective at the start and repositioning of private labels and retail chains]. *Marketing i marketingovye issledovaniia*, no. 02 (104) (2013): 112-118.

Mintsberg, G., Alstrend, B., and Lempel, Dzh. *Shkoly strategiy, strategicheskoe safari* [Teaching strategies, strategic safari]. St. Petersburg: Piter, 2000.

Mazur, I. I. et al. *Upravlenie proektami* [Project management]. Moscow: Vysshiaia shkola, 2001.

Rozmetova, O. H. "Innovatsiini metody upravlinnia personalom iak faktor pidvyshchenni konkurentospromozhnosti pidpriemstv" [Innovative methods of personnel management as a factor in improving the competitiveness of enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1916>

Vissema, Kh. *Menedzhment v podrazdeleniakh firmy (predprinimatelstvo i koordinatsiia v detsentralizovannoy kompanii)* [Management departments of the company (entrepreneurship and coordination in a decentralized company)]. Moscow: INFRA-M, 1996.

# РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ «ПІДПРИЄМСТВО»

© 2015 ШВЕЦЬ І. Б.

УДК 332.242

## Швец І. Б. Розвиток трудового потенціалу як елемент функціональної системи «підприємство»

Метою статті є дослідження механізму розвитку трудового потенціалу як елементу функціональної системи «підприємство» шляхом безперервного навчання. Інтерпретовано підхід фізіології до управління біологічною системою як соціально-економічною системою «підприємство», з її найбільш цінним та специфічним ресурсом – персоналом. Досліджено особливості безперервного навчання на підставі результатів наукових праць нобелівських лауреатів у галузі економіки стосовно двох систем, що притаманні людині при повсякденній та трудовій діяльності. Проаналізовано компоненти функціональних систем у розрізі безперервного навчання, до яких належать: аферентний синтез, прийняття рішень, апарат акцептора результату (модель результатів дій та програма дій), цілеспрямована дія, еферентний синтез (зворотний зв'язок). Послідовний аналіз цих складових дозволив виявити проблеми та особливості, які можуть мати місце у практичній діяльності підприємств. Розглянуто типи мотиваційного клімату.

**Ключові слова:** функціональна система, трудовий потенціал, безперервне навчання, підприємство, мотивація.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Швец Ирина Борисівна** – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри управління персоналом та економіки праці, Донецький національний технічний університет (пл. Шибанкова, 2, Красноармійськ, Донецька область, 85300, Україна)

**E-mail:** irina\_shvets13@ukr.net

УДК 332.242

UDC 332.242

## Швец И. Б. Развитие трудового потенциала как элемент функциональной системы «предприятие»

Целью статьи является исследование механизма развития трудового потенциала как элемента функциональной системы «предприятие» путем непрерывного обучения. Интерпретирован подход физиологии к управлению биологической системой как социально-экономической системой «предприятие», с ее наиболее ценным и специфическим ресурсом – персоналом. Исследованы особенности непрерывного обучения на основе результатов научных работ нобелевских лауреатов в области экономики в отношении двух систем, которые свойственны мышлению человека в процессе повседневной и трудовой деятельности. Проанализированы компоненты функциональных систем в разрезе непрерывного обучения, к которым относятся: афферентный синтез, принятие решений, аппарат акцептора результата (модель результатов действий и программа действий), целенаправленное действие, эфферентный синтез (обратная связь). Последовательный анализ этих составляющих позволил выявить проблемы и особенности, которые могут иметь место на предприятии. Рассмотрены типы мотивационного климата.

**Ключевые слова:** функциональная система, трудовой потенциал, непрерывное обучение, предприятие, мотивация.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Швец Ирина Борисовна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой управления персоналом и экономики труда, Донецкий национальный технический университет (пл. Шибанкова, 2, Красноармійськ, Донецкая область, 85300, Украина)

**E-mail:** irina\_shvets13@ukr.net

## Shvets I. B. Development of Labor Potential as an Element of Functional System of Enterprise

The article is aimed at studying the mechanism for development of labor potential as an element of functional system of enterprise through continuous education. The approach of physiology to management of biological system has been interpreted as management of socio-economic system «enterprise», where staff is considered as the most valuable and specific resource. Features of continuous education based on the results of scientific works of the Nobel Laureates in economics concerning the two systems, which are peculiar to a thinking person during everyday and work activities, have been explored. Components of functional systems in the context of continuous education have been analyzed, which are: afferent synthesis, decision-making, apparatus of the result acceptor (model for results of actions and program of actions), purposeful action, efferent synthesis (feedback). A sequential analysis of these constituents has helped to identify problems and features that may take place at the enterprise. Also types of motivational climate have been considered.

**Key words:** functional system, labor potential, continuous education, enterprise, motivation.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Shvets Iryna B.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Donetsk National Technical University (Shybankova Square, 2, Krasnoarmiysk, Donetsk region, 85300, Ukraine)

**E-mail:** irina\_shvets13@ukr.net

Функціонування підприємств у сучасних умовах відбувається під впливом несприятливого зовнішнього середовища, яке має властивість до постійних та швидких змін. Водночас економічна політика держави, українське законодавство і система оподаткування є чинниками, що створюють певні ризики для сталої діяльності суб'єктів господарювання. Це, у свою чергу, ставить більшість підприємств перед необхідністю підготовки персоналу до роботи в нестабільних умовах. Ускладнення економічного середовища, збільшення обсягу інформаційних потоків спонукають підприємства до пошуку нових способів управління бізнес-процесами.

Швидка еволюційна зміна умов функціонування визначає шляхи забезпечення конкурентоспроможності та успішності підприємств, що можливо за умов постійного розвитку трудового потенціалу персоналу шляхом отримання нових знань, вмінь та навичок при безперервному навчанні, створенні умов для визначення пріоритетів професійної діяльності та розвитку. За оцінками експертів та представників підприємств, існуюча система професійного навчання на підприємствах за якісними та кількісними показниками не задовольняє не лише перспективним, а й сучасним потребам національної економіки. Така ситуація унеможливає здійснення підготовки конкурентоспроможних квалі-



фікованих кадрів на підприємствах. Однією з головних перешкод на шляху впровадження ефективної системи самоосвіти постає проблема небажання переважної більшості працівників навчатися через різні причини особистого характеру.

**П**ошук ефективних відповідей на сучасні виклики потребує використання основних принципів системного аналізу. Численні дослідження сутності поняття «система» дозволяють дійти висновку щодо наявності різних трактувань залежно від аспекту дослідження: онтологічного або гносеологічного. Так, Л. Бергаланфі під системою розуміє комплекс елементів, які знаходяться у взаємодії та єдності [1]. У свою чергу, І. Шмальгаузен зазначає, що система являє собою підпорядкований складний взаємозв'язок частин, який відображає у своїх складних тенденціях, у своєму безперервному русі найвищу єдність – організацію, що розвивається [1]. У рамках дослідження питання розвитку трудового потенціалу як елемента функціональної системи «підприємство» пропонується розглядати систему як комплекс взаємопов'язаних елементів, спрямованих на досягнення єдиної мети – розвиненої організації.

У сучасних умовах господарювання здебільшого набуває поширення пошук відповідного до цілей організації методу управління діяльністю підприємства, яким виступає поєднання знань з різних галузей та об'єднання методів і способів неспоріднених наук на підставі комплексного підходу до вирішення соціально-економічних проблем. Одним із таких підходів є залучення основних положень фізіології, що стосуються поведінки людини та її взаємовідносин із зовнішнім середовищем в межах теорії функціональних систем. Автором цієї теорії, П. К. Анохіним, було запропоновано єдиний для різних систем механізм, який дозволяє з користю для об'єкта отримувати потрібний результат [2].

Згідно з теорією функціональною системою вважається така система різних процесів, які здійснюються у відповідності до ситуації та приводять до позитивного результату. У межах своєї теорії П. К. Анохін пропонує розглядати системи різних типів, починаючи з людини та реакції її організму, до політичної системи та держави [2]. Для всіх типів функціональних систем, які мають однакову структуру, виділено перелік елементів:

- ✦ аферентний синтез;
- ✦ прийняття рішень;
- ✦ апарат акцептора результату (модель результатів дій та програма дій);
- ✦ цілеспрямована дія;
- ✦ еферентний синтез (зворотний зв'язок).

Основою функціональної системи виступає ефект пристосування. Достатність чи недостатність результату визначає поведінку системи: якщо отриманого результату достатньо – система переходить до отримання нових досягнень, а якщо недостатньо – система стимулює активуючі механізми, здійснюються спроби знайти прийнятний варіант, і врешті-решт пошук закінчується створенням механізму для пристосування. Якщо система залишається незадоволеною, це підштовхує її до пошуку нових компонентів та умов.

Існування функціональної системи «підприємство» передбачає комплекс взаємопов'язаних дій, які забезпечуються злагодженим взаємозв'язком кожної з його підсистем. Так, до головних елементів соціально-економічної системи «підприємство» можна віднести персонал, виробничі та невиробничі основні засоби, технології, інформаційні ресурси, фінанси, комунікативні канали. Кожен з елементів має свої особливості взаємодії з управлінською підсистемою та впливає на загальний результат, що приводить до отримання синергетичного ефекту. Персонал, як елемент системи, забезпечує планування, організацію, координування та контроль за іншими елементами, визначає стратегічні орієнтири функціонування залежно від наявних можливостей та загроз зовнішнього середовища. Тому роль людського фактора у діяльності підприємства є вирішальною. А розвиток персоналу, який є носієм трудового потенціалу системи, необхідно розглядати як можливість отримання додаткових конкурентних переваг у мінливому зовнішньому середовищі.

**П**ідприємство повинно залучати працівників до постійного навчання через низку причин. *По-перше*, глобалізаційні процеси та швидкі темпи розвитку інформаційних технологій у маркетингу дозволяють значно розширити канали розподілу продукції, пропонувати її клієнтам, що знаходяться у різних країнах світу. *По-друге*, безперервне навчання дозволяє підприємству обирати стратегію власного розвитку, зважаючи на можливість швидкого опанування персоналом нових знань, за умов, якщо це буде необхідно, та запропонувати ринку якісно новий продукт чи послугу. *По-третє*, оскільки підвищення рівня та ефективності використання трудового потенціалу працівників дає нові можливості для підприємства, залучення такого варіанта його розвитку, як безперервне та системне навчання, дозволяє організації при синергетичній взаємодії нових компетенцій працівників мати додаткові конкурентні переваги.

Позитивним кроком щодо державного регулювання заходів із професійного розвитку слід розглядати прийняття 12 січня 2012 р. Закону України «Про професійний розвиток працівників» № 4312-VI, що визначає організаційні, правові та фінансові основи функціонування системи стимулювання професійного розвитку працівників на підприємствах України [3]. Зокрема, для підвищення конкурентоспроможності працівників цим законом визначено, що роботодавці зобов'язані забезпечувати підвищення кваліфікації працівників не рідше, ніж один раз на п'ять років. Законом також передбачено, що роботодавці можуть здійснювати як формальне, так і неформальне професійне навчання працівників на підприємствах. В Україні промислові підприємства мають деякі труднощі при підборі робітничих кадрів, а саме: претендент не має або навіть мінімальної необхідної кваліфікації, або достатнього досвіду роботи. Тому впровадження неформального навчання може мати позитивні наслідки, оскільки це навчання даватиме можливість підприємствам оперативно здійснювати підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників

відповідно до потреб виробництва. Проведення неформального навчання не потребує ліцензування на право надання освітніх послуг, і тому може бути дієвим інструментом для промислових підприємств при вирішенні питання щодо залучення кваліфікованих робітників.

Для безперервного навчання доцільним є розуміння тих процесів, які спонукають працівника до самовдосконалення та підвищення рівня індивідуальної конкурентоспроможності. Дослідження нобелівського лауреата з економіки Д. Канемана (*D. Kahneman*), одного з розробників психологічної економічної теорії та поведінкових фінансів, дозволили виявити закономірності успішного навчання персоналу підприємства з точки зору сприйняття нової інформації [4]. Так, Д. Канеман описує одночасне функціонування двох систем мислення людини: «система 1», яка виробляє рішення автоматично, не потребує активних дій, виявляє рішення у нестандартних ситуаціях, та «система 2», яка є необхідною для прийняття складних рішень, потребує великої кількості розумових зусиль та задіяна для складних вимірювань. Тобто «система 2» вступає в роботу, коли «система 1» не може сприйняти щось незвичне задля вироблення правильного судження. Таким чином, при необхідності прийняття логічних або нетривіальних рішень завжди підключається та активізується «система 2».

**Б**езперервне навчання найбільш успішно в організації здійснює персонал саме при підключенні до прийняття рішення «системи 2». Як зазначає Е. Хесс (*E. D. Hess*), «система 2» є насамперед можливістю для подолання внутрішніх перешкод при навчанні та застосуванні отриманих знань при функціонуванні «системи 1» [5]. Підприємство повинно створити умови для розвитку трудового потенціалу власних працівників шляхом навчання та реалізації їх професійних можливостей. Для успішної організації професійного навчання на підприємстві слід виокремити три складові: відповідний персонал, середовище та процеси. Саме відповідність кожного елемента є головною умовою для досягнення поставленої мети – розвитку трудового потенціалу шляхом безперервного навчання. Важливою умовою в цьому є інвестування коштів у розвиток персоналу, на що свого часу вперше звернув увагу Г. Беккер (*G. Becker*) [6].

Підприємств повинне створити у внутрішньому середовищі певні умови для підтримання, з одного боку, бажання розвивати власний трудовий потенціал, а з іншого – розуміння, що новий рівень власних знань та вмій можливо буде застосувати для індивідуальної вигоди та певного результату організації. Крім того, важливим є розуміння необхідності навчання з боку керівництва підприємства та безпосереднього керівника працівника з новими можливостями, створення атмосфери бажання розвиватися, підтримки, досягнення тактичних та стратегічних цілей.

Відповідність процесів меті організації є третьою вирішальною особливістю безперервного навчання. Вкрай необхідними є комунікативні потоки та сприятливі бізнес-процеси як умова для стимулювання працівників до навчання та формування внутрішніх мотивів.

Головними умовами ефективності процесів виступають зворотній зв'язок між керованою та керуючою підсистемами, позитивний клімат у колективі, здорова конкуренція між працівниками та налаштування керівництвом персоналу на аналіз та переосмислення поточних напрямків діяльності з метою пошуку напрямів підвищення ефективності.

Для того, щоб система мотивації професійного розвитку персоналу була ефективна і забезпечувала очікувані результати, необхідним є створення системи наукових принципів, до яких слід віднести такі.

1. *Принцип законності*, що передбачає необхідність дотримання норм чинного законодавства, нормативних та інших документів, які прийняті на підприємстві (колективному договору, правилам внутрішнього трудового розпорядку тощо) при здійсненні заходів мотивації професійного розвитку.

2. *Принцип своєчасного заохочення за результат*, який передбачає, що отримання запланованих результатів від професійного навчання має здійснюватися протягом короткого часу після проходження навчання та було б пов'язано з результатами навчання працівника, а не асоціювалося працівником з іншими причинами.

3. *Принцип єдності* передбачає використання єдиних засобів та форм мотивації для всіх працівників підприємства.

4. *Принцип системності* передбачає, що мотивація розвитку персоналу має бути перманентним процесом.

5. *Принцип перспективності* передбачає, що заходи щодо мотивації професійного розвитку працівників мають носити випереджаючий характер, тобто бути актуальними, затребуваними і спрямованими на майбутнє.

6. *Принцип гнучкості та оперативності* передбачає своєчасний перегляд системи мотивації професійного розвитку залежно від змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, цілей підприємства та його фінансового стану [7].

**М**отивація, як процес зміни стану і ставлення працівника до навчання, ґрунтується на мотивах, які являють собою певні причини, що спонукають працівника діяти. Більшість дослідників виділяють два основні типи мотивації до навчання: внутрішню і зовнішню. Зовнішня мотивація являє собою використання методів заохочення, стимулювання, критики і покарання. Однією з умов мотивації працівників до професійного розвитку, відповідно до даної теорії, є впевненість працівника у наявності прямого зв'язку між навчанням і його наслідками. Однак такий тип мотивації є поверхневим, короткочасним і може бути застосований, коли працівник має слабку підготовку, а матеріал для вивчення є складним і погано структурованим, нецікавим, або у випадку, коли не простежується зв'язок навчання із практичною діяльністю працівника. Внутрішня мотивація має акцент на самому навчальному матеріалі та носить стійкий і тривалий характер. Для посилення внутрішньої мотивації працівника необхідно структурувати матеріал, зробити навчання цікавим і орієнтувати працівника на досягнення конкретних практичних цілей [8].

Більш доцільною для практичних цілей є систематизація мотивів до навчання та професійного розвитку за такими групами:

- ✦ *соціальні* (усвідомлення соціальної значущості навчання, потреба у розвитку світогляду та інші);
- ✦ *пізнавальні* (інтерес до отримання нових знань, вмінь, навичок, прагнення до розвитку пізнавальних здібностей та інші);
- ✦ *особистісні* (бажання користуватися авторитетом) [9, с. 45].

**З**абезпечення ефективного стимулювання працівників до професійного розвитку має враховувати потреби працівників. Виявивши одну або кілька важливих для працівника потреб, необхідно обрати найбільш оптимальний спосіб мотивації професійного розвитку. Основні методи задоволення потреб працівника, згідно з класифікацією А. Маслоу, наведені в *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Потреби та інструменти, що спонукають персонал до професійного розвитку**

Потреби	Інструменти
Самовираження	– Постановка більш складних цілей навчання; – надання самостійності при обранні теми навчання; – заохочення прояву ініціативи і самостійності в процесі підвищення кваліфікації
Визнання і статус	– Публічне визнання заслуг у навчанні; – просування по кар’єрних сходах
Приналежність до колективу	– Підкреслення важливості навчання працівника для підприємства; – надання інформації про майбутні нововведення на підприємстві
Безпека і гарантія	– Впровадження матеріальної винагороди за підвищення кваліфікації; – надання відгулів, вільного часу

Одним із основних факторів ефективного стимулювання професійного розвитку працівників є мотиваційний клімат на підприємстві. З цього приводу Дж. Пфедфер зауважує: «Створення приємної та стимулюючої атмосфери, яка дозволить працівникам проявляти свої здібності при виконанні професійних обов’язків, є дієвим засобом підвищення мотивації і продуктивності праці працівників. Створення таких умов може викликати труднощі і вимагати більш тривалий час, ніж

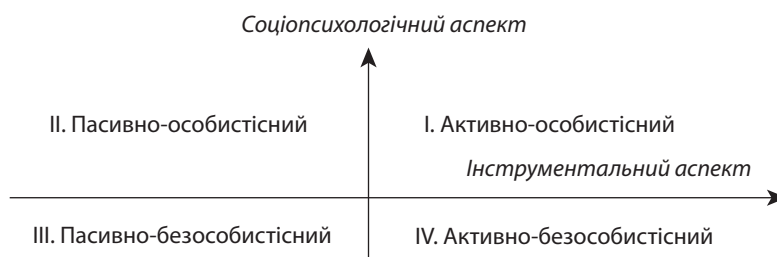
звичайний вплив на працівників через важелі винагороди» [10, с. 15]. Сукупність умов, які впливають на мотиви працівників для досягнення цілей підприємства та їх особистих цілей, являють собою мотиваційний клімат підприємства, який доцільно розглядати за чотирма типами (*рис. 1*).

Для успішного функціонування системи мотивації працівників до професійного розвитку більш важливим є активно-особистісний клімат, у якому поєднана можливість професійного розвитку і самореалізації працівника з високою вимогливістю і підпорядкуванням діяльності працівника інтересам підприємства [11]. Саме за цього мотиваційного клімату мотивація професійного розвитку працівників буде найефективнішою. На практиці такий клімат існує в деяких міжнародних підприємствах, у яких отримала поширення японська філософія менеджменту. У протилежність цьому пасивно-безособистісний клімат характеризується низькою вимогливістю і байдужістю до особистості працівника, внаслідок чого спостерігається низький рівень пізнавальної активності, вичікувально-пасивна поведінка працівників, які використовують свої здібності та ініціативу фрагментарно і безсистемно. Професійний розвиток не є внутрішньою потребою працівників і здійснюється завдяки зовнішнім обставинам.

**П**асивно-особистісний і активно-безособистісний клімат є проміжними видами, які характеризуються наявністю підтримки працівника керівництвом. Основний принцип організації діяльності в таких колективах – відсутність змін. У разі наявності на підприємстві активно-безособистісного клімату стимулювання професійної діяльності здійснюється в умовах застосування до працівників жорстких вимог та строгої регламентації діяльності. При цьому прояви індивідуальності не заохочуються. У таких умовах через відсутність корпоративного духу працівники відчувають дискомфорт і незадоволеність. Але за таким кліматом мотивація професійного розвитку буде більш ефективною, ніж за попереднім типом мотиваційного клімату. Таким чином, можливо стверджувати, що найефективнішим організаційним кліматом для мотивації професійного розвитку працівників є активно-особистісний клімат. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Гринь А. В.** Системные принципы организации активной реальности / А. В. Гринь. – М. : Московский государственный университет печати, 2000. – 300 с.



**Рис. 1.** Типи мотиваційного клімату

- 2. Судаков К. В.** Функциональные системы / К. В. Судаков. – М. : «Издательство РАМН», 2011. – 320 с.
- 3.** Закон України «Про професійний розвиток працівників» № 4312-VI від 12 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>
- 4. Kahneman D.** Thinking, fast and slow / D. Kahneman. – New York : Farrar, Straus and Giroux, 2011. – 499 p.
- 5. Hess E. D.** Learnordie / Edward D. Hess. – Columbia University Press, 2014. – 280 p.
- 6.** Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии / [Под ред. В. В. Окрепилов]. – Т. 2. 1983–1996. – СПб. : Наука, 2009. – 477 с.
- 7. Алехина О.** Стимулирование работников организации / О. Алехина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.asd-russia.ru/publishing/2.\\_oczenka\\_i\\_stimulirovanie\\_personala/o.alexina.\\_stimulirovanie\\_razvitiya\\_rabotnikov\\_organizaczii](http://www.asd-russia.ru/publishing/2._oczenka_i_stimulirovanie_personala/o.alexina._stimulirovanie_razvitiya_rabotnikov_organizaczii)
- 8. Кречетников К. Г.** Проектирование средств информационных технологий обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ebiblioteka.lt/resursai/Uzsienio%20leidiniai/IEEE/Russian/2002/Nr%201/OTO\\_2002\\_1\\_03.pdf](http://www.ebiblioteka.lt/resursai/Uzsienio%20leidiniai/IEEE/Russian/2002/Nr%201/OTO_2002_1_03.pdf)
- 9. Шиянов Е. Н.** Развитие личности в обучении / Е. Н. Шиянов, И. Б. Котова. – М. : Академия, 1999. – 288 с.
- 10. Армстронг М.** Оплата праці: Практичний посібник з побудови оптимальної системи оплати праці та винагороди персоналу / М. Армстронг, Т. Стівенс / Пер. з англ. за наук. ред. Т. В. Герасимової. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 512 с.
- 11. Батьковский А.** Приемы мотивации к труду и профессиональному росту / А. Батьковский, С. Попов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/18\\_1\\_99.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/18_1_99.htm)

## REFERENCES

- Alekhina, O. "Stimulirovanie rabotnikov organizatsii" [Encouraging members of the organization]. [http://www.asd-russia.ru/publishing/2.\\_oczenka\\_i\\_stimulirovanie\\_personala/o.alexina.\\_stimulirovanie\\_razvitiya\\_rabotnikov\\_organizaczii](http://www.asd-russia.ru/publishing/2._oczenka_i_stimulirovanie_personala/o.alexina._stimulirovanie_razvitiya_rabotnikov_organizaczii)
- Armstronh, M., and Stivens, T. *Oplata pratsi: Praktychnyi posibnyk z pobudovy optymalnoi systemy oplaty pratsi ta vynahorody personalu* [Remuneration: A practical guide to building an optimal system of wages and remuneration of staff]. Dnipropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007.
- Batkovskiy, A., and Popov, S. "Priemy motivatsii k trudu i professionalnomu rostu" [Methods of motivation to work and professional growth]. [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/18\\_1\\_99.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/18_1_99.htm)
- Grin, A. V. *Sistemnye printsipy organizatsii obektivnoy realnosti* [System principles of objective reality]. Moscow: Moskovskiy gosudarstvennyy universitet pechati, 2000.
- Hess, E. D. *Learnordie*: Solumbia University Press, 2014.
- Kahneman, D. *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar; Straus and Giroux, 2011.
- Krechetnikov, K. G. "Proektirovanie sredstv informatsionnykh tekhnologiy obucheniia" [Design of information technology training]. [http://www.ebiblioteka.lt/resursai/Uzsienio%20leidiniai/IEEE/Russian/2002/Nr%201/OTO\\_2002\\_1\\_03.pdf](http://www.ebiblioteka.lt/resursai/Uzsienio%20leidiniai/IEEE/Russian/2002/Nr%201/OTO_2002_1_03.pdf)
- Laureaty Nobelevskoy premii po ekonomike: avtobiografii, lektsii, kommentarii* [Nobel Prize in Economics: autobiography, lectures, comments]. St. Petersburg: Nauka, 2009.
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
- Sudakov, K. V. *Funktsionalnye sistemy* [Functional systems]. Moscow: Izd-vo RAMN, 2011.
- Shiianov, E. N., and Kotova, I. B. *Razvitie lichnosti v obuchenii* [Personality development training]. Moscow: Akademiia, 1999.

## МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2015 КАГЛЯК О. В.

УДК 331.108.4

### Кагляк О. В. Модель розвитку людських ресурсів на підприємствах харчової промисловості України

У статті запропоновано авторське визначення моделі розвитку людських ресурсів на підприємстві та представлено відповідну схему у вигляді триади «планування – реалізація – оцінка». Систематизовано особливості та аргументовано важливість формування ефективної моделі розвитку людських ресурсів саме на підприємствах харчової промисловості України. Запропоновано компаративний аналіз трьох типових моделей розвитку людських ресурсів на іноземних та вітчизняних підприємствах харчової промисловості, які функціонують на українському ринку, представлено їх переваги та недоліки. Визначені універсальні складові типової ефективної моделі розвитку людських ресурсів на підприємстві та надано відповідні рекомендації з її удосконалення для керівництва вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** модель розвитку людських ресурсів на підприємстві, триада «планування – реалізація – оцінка», мотивація розвитку людських ресурсів, адаптація, планування і реалізація ділової кар'єри, підготовка кадрового резерву, оцінювання людських ресурсів.

Табл.: 5. Бібл.: 9.

**Кагляк Олена Володимирівна** – здобувач, старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу, Університет економіки та права «КРОК» (вул. Лагерна, 30-32, Київ, 03113, Україна)

E-mail: ozaitova@mail.ru

УДК 331.108.4

UDC 331.108.4

### Кагляк Е. В. Модель развития человеческих ресурсов на предприятиях пищевой промышленности Украины

В статье предложено авторское определение модели развития человеческих ресурсов на предприятии и представлена соответствующая схема в виде триады «планирование – реализация – оценка». Систематизированы особенности и аргументирована важность формирования эффективной модели развития человеческих ресурсов именно на предприятиях пищевой промышленности Украины. Предложен компаративный анализ трех типичных моделей развития человеческих ресурсов на иностранных и отечественных предприятиях пищевой промышленности, которые функционируют на украинском рынке, представлены их преимущества и недостатки. Определены универсальные составляющие типичной эффективной модели развития человеческих ресурсов на предприятии и даны соответствующие рекомендации по ее усовершенствованию для руководства отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** модель развития человеческих ресурсов на предприятии, триада «планирование – реализация – оценка», мотивация развития человеческих ресурсов, адаптация, планирование и реализация деловой карьеры, подготовка кадрового резерва, оценивание человеческих ресурсов.

Табл.: 5. Библ.: 9.

**Кагляк Елена Владимировна** – соискатель, старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, Университет экономики и права «КРОК» (ул. Лагерная, 30-32, Киев, 03113, Украина)

E-mail: ozaitova@mail.ru

### Kahlyak O. V. Model for Development of Human Resources at the Food Industry Enterprises of Ukraine

The article suggests the author's definition of human resources development model at the enterprise and provides the appropriate schema as a triad of «planning – implementation – evaluation». Specific features have been systematized and importance of developing an effective model for development of human resources at the food industry enterprises of Ukraine has been argued. A comparative analysis of three typical patterns of human resources development at foreign and the domestic food industry enterprises, which operate on the Ukrainian market, is presented, their advantages and disadvantages are provided. The omni-purpose components of a typical effective model for development of human resources at the enterprise have been determined, appropriate recommendations for management boards of domestic enterprises on improvement this model have been provided.

**Key words:** model of development of human resources at the enterprise, triad of «planning – implementation – evaluation», motivation of human resources development, adaptation, planning and implementation of business career, training of personnel reserve, evaluation of human resources.

Табл.: 5. Bibl.: 9.

**Kahlyak Olena V.** – Applicant, Senior Lecturer of the Department of marketing and management, University of Economics and Law «KROK» (vul. Lager-na, 30-32, Kyiv, 03113, Ukraine)

E-mail: ozaitova@mail.ru

Формування ефективних моделей розвитку людських ресурсів (МРЛР) на підприємствах України в цілому та харчової промисловості зокрема набуває важливого значення у контексті складної економічної та політичної ситуації 2015 р. Проте теорія цього процесу недостатньо розроблена, а на практиці він реалізується ефективно у першу чергу в українських відділеннях закордонних компаній через наявність відповідних міжнародних стандартів діяльності та значних ресурсів, у першу чергу, фінансових. Водночас, на вітчизняних підприємствах впровадження МРЛР відбувається хаотично, вибірково, частково та не завжди результативно через некомпетентність управлінського персоналу, брак необхідних ресурсів та опір персоналу.

Слід зазначити, що підходи до формування МРЛР на підприємствах України значно відрізняються між со-

бою залежно від розмірів, сфери діяльності, типу власності, організаційно-правової форми, компетентності керівного складу та матеріально-технічної бази. Водночас, кожне підприємство є унікальним, а середовище, у якому воно функціонує, – складним, динамічним та невизначеним, тому просте копіювання успішних МРЛР не дасть бажаного результату. Отже, перед управлінським персоналом усіх рівнів стоїть проблема доцільності розробки унікальної МРЛР, її успішної реалізації (часто «з нуля») та оцінки ефективності у кризових умовах заради не лише виживання, а й розвитку та здобуття конкурентних переваг.

У вітчизняній та зарубіжній літературі спостерігається брак розробок, присвячених теоретичним і практичним питанням МРЛР на підприємствах взагалі та харчової промисловості зокрема.

Вітчизняний дослідник А. Арапетян запропонував чіткі моделі навчання і розвитку персоналу на прикладі декількох українських компаній, а саме: корпорації «Артеріум», ПриватБанку, компанії «SoftServe» та компанії «Фокстрот. Техніка для дому» [1]. Він зазначив, що останні мають багато схожих характеристик і застосовують спільні для міжнародної практики підходи, відокремив певні унікальні складові розглянутих МРАР. Проте недоліком даного дослідження, на нашу думку, виступає належність обраних компаній до різних галузей економіки та відсутність єдиної схеми дослідження для всіх підприємств.

Український експерт І. А. Петрова підкреслила, що розвиток людських ресурсів на підприємстві є бізнес-процесом, тобто послідовністю дій, починаючи з уведення потрібних ресурсів і завершуючи одержанням певного результату (продукту) і представила відповідну схему [2, с. 129]. Ми трактуємо це як своєрідну МРАР.

Серед закордонних науковців значну увагу формуванню МРАР приділила С. Ф. Чандра Секхар, проте вона фокусувалася виключно на банківській сфері [3].

Стисла інформація про унікальні МРАР міститься у публічних звітах з корпоративної соціальної відповідальності деяких компаній, які функціонують на українському ринку (ДТЕК, СКМ, Миронівський хлібопродукт, МТС, Київстар та ін.) проте відповідні дані не є структурованими, а елементи МРАР – не є уніфікованими та доступними для порівняння.

Отже, у сфері дослідження МРАР спостерігається низка невіршених досі наукових і практичних проблем, зокрема недостатня увага до питань:

- ✦ трактування фахівцями терміна «МРАР», оптимальних та адаптованих до вітчизняних умов і специфіки конкретних галузей та підприємств схем її реалізації, відсутність єдиного, уніфікованого, системного підходу до вищезазначеної сфери;
- ✦ розробки та практичної реалізації ефективних МРАР на вітчизняних підприємствах, які б охоплювали не лише навчання, а й інші його важливі елементи – мотивацію до розвитку людських ресурсів, планування та реалізацію ділової кар'єри, адаптацію, формування кадрового резерву, оцінювання людських ресурсів.

Метою даної статті є аналіз ефективних МРАР на підприємствах харчової промисловості України. Основними завданнями статті виступають: розкриття сутності та значення МРАР на підприємствах, особливостей останніх у сфері харчової промисловості та компаративний аналіз типових МРАР на вітчизняному ринку.

Розвиток людських ресурсів, на нашу думку, є їх безповоротною, спрямованою, закономірною та тривалою зміною, результатом якої є новий якісний стан та зміна структури. МРАР на підприємстві ми трактуємо як зразок впорядкованого комплексу взаємозалежних і взаємопов'язаних елементів та заходів, метою якого є кількісні та якісні зміни в організмі, психіці, мисленні та поведінці працівників, партнерів та споживачів, перехід окремих індивідів, груп (трудових колективів), організації в цілому та її партнерів на но-

вий, вищий якісний рівень, досягнення особистої, організаційної та суспільної ефективності.

Ми трансформували бачення організації професійного навчання персоналу, запропоноване В. А. Савченко [4, с. 56] у МРАР, яку можна представити у вигляді триади «планування – реалізація – оцінка» (табл. 1).

Розвинувши теорію Т. О. Кокодей [5, с. 161 – 166], ми стверджуємо, що важливість формування ефективної МРАР саме на підприємствах харчової промисловості можна пояснити такими аргументами:

- ✦ високим рівнем прямого впливу харчових продуктів на стан здоров'я і тривалість життя споживачів;
- ✦ високими витратами більшості українських сімей на регулярне придбання продуктів харчування;
- ✦ незадоволеністю більшості споживачів якістю та свіжістю наявних на ринку продуктів харчування;
- ✦ особливостями поведінки споживачів продуктів харчування у посткризових умовах, які або знижують регулярність покупок, або скорочують обсяги їх придбання, або шукають більш дешеві аналоги, або відмовляються від споживання, або переглядають способи приготування, або створюють ажіотажний попит на найнеобхідніші продукти харчування;
- ✦ схильністю споживачів платити більше за якісні продукти харчування;
- ✦ інтересом споживачів до інноваційних продуктів харчування;
- ✦ розширенням асортиментного портфелю, смакового та видового різноманіття, збільшенням обсягів виробництва продуктів харчування за рахунок виникнення інноваційних харчових та сільськогосподарських технологій;
- ✦ значною залежністю територіального розміщення виробництва від багатьох факторів, зокрема: сировинної бази, яка швидко псується; кліматичних і природних умов; споживчого ринку через короткий термін зберігання готової продукції;
- ✦ значною залежністю обсягів продажу, іміджу та якості відповідної продукції від дистриб'юторів, зокрема, умов її зберігання.

У період з 1980 р. по теперішній час, за твердженням Т. О. Кокодей [5, с. 161 – 166] спостерігаються такі тенденції споживчої поведінки, які, на нашу думку, істотно впливають на розробку, впровадження та специфіку МРАР саме на підприємствах харчової промисловості України:

- ✦ зростання вимог споживачів до якості, безпечності, екологічності та корисності харчових продуктів;
- ✦ посилення режиму економії ресурсів (грошових, часових, фізичних) більшої частини населення при організації процесу харчування;
- ✦ глобалізація культури споживання, харчових уподобань, часткове заміщення національних харчових традицій у країні іноземними;

Модель розвитку людських ресурсів на сучасному підприємстві

Планування РЛР	Реалізація РЛР	Оцінка РЛР
<ul style="list-style-type: none"> <li>• цілі РЛР;</li> <li>• політика РЛР;</li> <li>• потреба у РЛР;</li> <li>• ресурсне забезпечення РЛР;</li> <li>• мотивація (стимулювання) до РЛР;</li> <li>• елементи системи РЛР;</li> <li>• форми, види та методи РЛР;</li> <li>• об'єкти та суб'єкти РЛР;</li> <li>• періодичність РЛР;</li> <li>• критерії та показники оцінювання ефективності РЛР</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• адаптація людських ресурсів;</li> <li>• навчання людських ресурсів;</li> <li>• формування кадрового резерву</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оцінювання задоволеності (реакції) учасників РЛР;</li> <li>• оцінка об'єктивних результатів РЛР (одержаних знань та вмінь);</li> <li>• оцінка змін робочої поведінки після РЛР;</li> <li>• оцінка бізнес-результатів (змін бізнес-показників: кількісних, якісних та вартісних);</li> <li>• оцінка ROI (повернення інвестицій);</li> <li>• визначення факторів, які впливають на оцінку;</li> <li>• визначення рівня зрілості системи РЛР;</li> <li>• перепланування системи РЛР і внесення коригуючих дій;</li> <li>• сертифікація та атестація персоналу</li> </ul>

Джерело: складено автором за [4, с. 56].

- ✦ популярність серед населення шкідливих для здоров'я продуктів харчування (наприклад, тютюнових виробів та алкогольних напоїв);
  - ✦ ускладнення та невизначеність середовища функціонування споживачів, що веде до зміни мотивів споживання продуктів харчування, імпульсивних покупок, жаги харчових задоволь, нетерпимості до очікування, надмірного зловживання продуктами харчування;
  - ✦ нерівні екологічні та соціально-економічні можливості споживання харчових продуктів для різних соціальних груп, наявність продовольчої (харчової) дискримінації на ринку;
  - ✦ значний вплив референтних груп (родини, друзів, колег) при формуванні поведінки споживачів харчових продуктів;
  - ✦ переважання у споживанні раціональних мотивів, планування закупівель продовольчих товарів, формування запасів та заготовок.
- ✦ включення до системи адаптації навчальних та тренінгових програм;
  - ✦ відповідність структури навчання принципу «70–20–10» (робота над проектами – коучинг – тренінги);
  - ✦ фокусування системи планування і реалізації ділової кар'єри на розробці індивідуальної програми персонального та професійного розвитку для кожного працівника, інформуванні співробітників про кар'єрні можливості;
  - ✦ відсутність можливості зайняти вищі посади для зовнішніх фахівців; більшість керівників починали з низьких позицій;
  - ✦ наявність формальної системи оцінки ефективності для всіх найманих працівників, впровадження оцінки за компетенціями, атестації та вибірково – процедури сертифікації;
  - ✦ проведення спільного аналізу менеджером і працівниками результатів атестації та складання індивідуальних планів розвитку;
  - ✦ охоплення РЛР як внутрішніх, так і зовнішніх об'єктів: співробітників, партнерів, споживачів, прихильників спорту та здорового способу життя; талановитої молоді та суспільства в цілому.

Специфічними недоліками МРЛР ТОВ «Сандора», PepsiCo в Україні, на нашу думку, є те, що система адаптації представлена у соціальних звітах лише навчанням, а система підготовки кадрового резерву – лише зростанням всіх топ-менеджерів всередині підприємства з рядових посад.

Проаналізувавши слабкі сторони МРЛР транснаціональних корпорацій на прикладі ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» та ТОВ «Сандора», ми систематизували їх у вигляді табл. 4.

Специфічними недоліками МРЛР корпорації «Оболонь» є такі: системи навчання є досить загальною та розмитую; система адаптації не представлена в соціальних звітах; система планування і реалізації ділової кар'єри включає тільки вирощування керівної ланки з власних кадрів (табл. 5).

Ми систематизували особливості трьох ефективних МРЛР на українському ринку, дві з яких належать іноземним підприємствам (ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна», Coca-Cola Hellenic Group та ТОВ «Сандора», PepsiCo в Україні), а одна – українській корпорації «Оболонь». Розглянемо їх детальніше у табл. 2 – табл. 4 по одній схемі в рамках тріади «планування – реалізація – оцінка», з аналізом наявності шести невід'ємних складових елементів ефективної системи РЛР – мотивації до розвитку, адаптації, навчання, планування ділової кар'єри, формування кадрового резерву та оцінювання РЛР.

Проведений аналіз демонструє, що для обох українських відділень іноземних компаній (ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» та ТОВ «Сандора»), поряд із унікальними особливостями, характерним є ряд таких спільних рис і переваг:

- ✦ наявність спеціального підрозділу з РЛР та відповідних штатних посад;
- ✦ включення до системи мотивації (стимулювання) до РЛР персоналу корпоративних цінностей та системи винагородження;

Переваги моделі розвитку людських ресурсів ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна»

Планування	Реалізація	Оцінка
<ul style="list-style-type: none"> <li>• наявність спеціального підрозділу з РЛР та відповідних штатних посад;</li> <li>• застосування міжнародних стандартів діяльності;</li> <li>• зв'язок системи мотивації до РЛР з корпоративним баченням, цінностями, метою, ключовими принципами, практикою винагородження працівників, програмами залучення співробітників до процесу безперервного покращення трудових процесів;</li> <li>• розробка індивідуальної програми персонального та професійного розвитку для кожного працівника;</li> <li>• складання графіка тренінгів у вигляді спеціального календаря, який видається працівникам на початку року</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• система адаптації: тренінгова програма «Перші кроки»; навчання в «Академії Талантів»; індивідуальна програма введення в посаду; день Новачка;</li> <li>• система навчання: принцип «10–20–70» (тренінги – коучинг – проекти); модель «Лідеропровода» для розвитку талантів на всіх рівнях; можливість паралельно освоїти другу-третю спеціалізацію; бібліотека професійної літератури; форум Розвитку Працівників; розмовний клуб англійської мови; система наставництва, школа функціональних тренерів; спеціалізовані семінари;</li> <li>• система планування і реалізації ділової кар'єри: розробка індивідуальної програми персонального та професійного розвитку для кожного працівника; можливість виконувати деякі обов'язки нової (проміжної) посади у вигляді конкретних проектів; практика зростання працівників від найнижчих до найвищих позицій;</li> <li>• система підготовки кадрового резерву: програма стажування молодих спеціалістів; програма практики для студентів-випускників; система наставництва; проєкт «Coca-Cola Hellenic Management Trainee»; програма «STARS»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• внутрішній аудит;</li> <li>• щорічна оцінка персоналу (самооцінка та оцінка керівника);</li> <li>• присвоєння співробітникам класів (розрядів);</li> <li>• тестування двічі на рік з можливістю підвищити розряд;</li> <li>• атестація у вигляді теоретичного функціонального електронного тестування та практичної оцінки за компетенціями;</li> <li>• спільний аналіз менеджером та працівником результатів атестації;</li> <li>• щорічна сертифікація торгових представників</li> </ul>

Джерело: складено автором за [6].

Таблиця 3

Переваги моделі розвитку людських ресурсів ТОВ «Сандора»

Планування	Реалізація	Оцінка
<ul style="list-style-type: none"> <li>• наявність спеціального підрозділу з РЛР та відповідних штатних посад;</li> <li>• система мотивації (стимулювання) до РЛР охоплює бачення, цінності, систему винагородження;</li> <li>• застосування міжнародних стандартів діяльності;</li> <li>• попередній аналіз потреби у навчанні через форму спеціальної заявки;</li> <li>• інструмент «План дій», що фіксує всі розвиваючі дії співробітника після проходження навчання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• система адаптації включає навчання;</li> <li>• система навчання: спільна відповідальність за результати навчання HR-менеджера, співробітника і його керівника; структура навчання: «70–20–10»: (робота над проектами – коучинг – навчання в аудиторії); доступ співробітників до великої бази бізнес-інформації; PepsiCo університет; онлайн-курси для розвитку управлінських та лідерських програм; можливість відвідувати професійні конференції;</li> <li>• система планування і реалізації ділової кар'єри: обізнаність співробітників про свої кар'єрні можливості; принцип зростання співробітників у компанії від найнижчих до найвищих посад; інформування про найбільш вдалі кар'єрні досягнення фахівців у внутрішній газеті; набір на стартові позиції кращих з кращих, у тому числі, по всіх профільних ВНЗ; допуск фахівців до підвищення категорії через 6, 9 і 12 місяців з моменту зарахування в штат;</li> <li>• система підготовки кадрового резерву: зростання всіх топ-менеджерів всередині підприємства з рядових посад</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• щорічна система атестації для всіх працівників;</li> <li>• подвійне відстеження ефективності навчання (відразу та через 3 місяці) співробітником за допомогою бланку оцінки навчання;</li> <li>• процедура сертифікації для деяких видів навчання;</li> <li>• застосування компетентнісного підходу до РЛР;</li> <li>• 360-градусний зворотний зв'язок для керівників і менеджерів всіх підприємств;</li> <li>• можливість підвищення категорії фахівців через 6, 9 і 12 місяців з моменту зарахування в штат шляхом екзаменаційної сесії</li> </ul>

Джерело: складено автором за [7].

Спільними перевагами для МРЛР ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» та корпорації «Оболонь» є наявність: спеціалізованого підрозділу з РЛР та відповідних штатних посад; програм практики для студентів-випускників у системі підготовки кадрового резерву; внутрішнього аудиту в системі оцінки стану РЛР.

Як бачимо, кожна МРЛР на підприємстві має як переваги, так і недоліки, отже, ідеальної не існує. Цілісна система ефективного розвитку людських ресурсів більшою мірою характерна для транснаціональних компаній, які здійснюють свою діяльність в Україні. Водночас,

на більшості вітчизняних підприємств основні елементи системи РЛР реалізуються стихійно та безсистемно, зводяться лише до навчання персоналу або не представлені взагалі. Більше того, замість тріади «планування – реалізація – оцінка» функціонують лише перший чи перший та другий процеси. До того ж, зберігається перспектива, що в процесі та після подолання економічної та політичної кризи, у рамках реформування державної системи освіти, буде побудована ефективна система та типова модель розвитку людських ресурсів на українських підприємствах взагалі та харчової промисловості зокрема.



**Недоліки моделей розвитку людських ресурсів у транснаціональних компаніях, які функціонують на українському ринку на прикладі ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна» та ТОВ «Сандора»**

Планування	Реалізація	Оцінка
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ззовні фахівці на керівні посади не набираються, що виключає притік свіжих ідей та сприяє лояльності при вирішенні ділових питань;</li> <li>• поширення іноземної системи РЛР та відповідних стандартів на українських співробітників без достатньої їх адаптації під національний менталітет</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• значна індивідуалізація навчання та РЛР в цілому, результатом якої є різний рівень кваліфікації персоналу;</li> <li>• надмірна практична спрямованість навчання та РЛР в цілому, брак фундаментальної теоретичної підготовки;</li> <li>• значна орієнтація навчання та РЛР в цілому на практику роботи в конкретній компанії, що обмежує можливості працівників при побудові кар'єри в інших компаніях;</li> <li>• висока вартість навчання та РЛР в цілому для компанії в розрахунку на одного працівника</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• вивезення талантів, технологій, капіталів та прибутків з України закордон;</li> <li>• значне скорочення робочих місць на території України через економічну кризу та автоматизацію виробництва</li> </ul>

Джерело: складено автором за [6; 7].

Таблиця 5

**Переваги моделі розвитку людських ресурсів корпорації «Оболонь»**

Планування	Реалізація	Оцінка
<ul style="list-style-type: none"> <li>• наявність спеціального підрозділу з РЛР та відповідних штатних посад;</li> <li>• система мотивації (стимулювання) до РЛР охоплює місію, політику компанії, соціальний пакет</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• система навчання: постійна професійна підготовка, підвищення кваліфікації та навчання всього персоналу, тренінги; інструктажі, додаткова професійна та бізнес-освіта, профільні семінари й конференції; проведення навчання фахівцями компаній-постачальників обладнання-професійними інженерами, технологами, програмістами, а також співробітниками головного офісу; конференції, круглі столи, виїзне навчання на підприємствах галузі, проведення нарад, обмін досвідом для топ-менеджерів та керівників підрозділів; навчання персоналу безпечним методом ведення робіт; навчання з питань охорони праці для керівників та спеціалістів; навчання на курсах МВА при виробничій необхідності; розробка корпоративних тренінгових програм, наставництво; курси з підвищення рівня знань іноземних мов;</li> <li>• система планування і реалізації ділової кар'єри: вирощування керівної ланки з власних кадрів, зокрема президент корпорації починає з посади інженера у відділі наукової організації праці;</li> <li>• система підготовки кадрового резерву: ряд програм стажувань для студентів, націлених на підбір молодих фахівців, наприклад, проект стажування «Квиток у життя» для студентів старших курсів ВНЗ; співпраця з багатьма ВНЗ, які надсилають на виробничу та переддипломну практику тільки кращих студентів найрізноманітніших спеціальностей, у першу чергу – технічних; високий відсоток практикантів, які приходять згодом на постійну роботу в корпорацію</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оцінка компетентності персоналу;</li> <li>• перевірка знань працівників, які виконують роботи підвищеної небезпеки;</li> <li>• перевірка знань з питань охорони праці серед керівників та спеціалістів;</li> <li>• регулярна атестація робочих місць;</li> <li>• аудит торгового персоналу</li> </ul>

Джерело: складено автором за [8; 9].

## ВИСНОВКИ

Модель розвитку людських ресурсів на підприємстві можна трактувати як зразок впорядкованого комплексу взаємозалежних і взаємопов'язаних заходів та елементів, метою якого є кількісні та якісні зміни в організмі, психіці, мисленні та поведінці працівників, партнерів та споживачів, перехід окремих індивідів, груп (трудоових колективів), організації в цілому та її партнерів на новий, вищий якісний рівень, досягнення особистої, організаційної та суспільної ефективності.

Важливість і значна роль останньої саме у харчової промисловості України пояснюється високим рівнем прямого впливу харчових продуктів на стан здоров'я і тривалість життя споживачів; високими витратами більшості вітчизняних сімей на придбання продуктів харчування; інтересом споживачів до інноваційних продуктів тощо.

Типова ефективна модель розвитку людських ресурсів на підприємстві включає такі риси, які слід взяти до уваги більшості українських підприємств для підвищення власної конкурентоздатності: спеціалізований підрозділ з РЛР зі штатними співробітниками; триаду «планування – реалізація – оцінка»; шість взаємопов'язаних і збалансованих елементів (мотивація – адаптація – навчання – планування і реалізація ділової кар'єри – підготовка кадрового резерву – оцінювання людських ресурсів); наявність як внутрішніх, так і зовнішніх об'єктів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Унікальні моделі корпоративного навчання і розвитку персоналу // Дослідження Львівської бізнес-школи УКУ. – 16 грудня 2008 р. / Інтернет-портал для управлінців Management.com.ua. 2001 – 2015] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.management.com.ua/tend/unique\\_models.pdf](http://www.management.com.ua/tend/unique_models.pdf) (дата звернення 05.05.2015 г.)

2. **Петрова І. Л.** Стратегічне управління розвитком персоналу / І. Л. Петрова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 5(50). – С. 128 – 132.

3. **Sekhar, S. F. C.** (Undated). Towards a model of human resource development in banks / S. F. C. Sekhar [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.mainstayin.com/HRD%20in%20Banks.pdf>

4. **Савченко В. А.** Розвиток персоналу : підручник / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2008. – 512 с.

5. **Кокодей Т. А.** Формалізація поведення потребителя на ринку продуктів харчування: ідентифікація поведенчих паттернів / Т. О. Кокодей // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі : Economic Sciences. – 2011. – № 5 (50). – С. 159 – 167 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/viewFile/47/43> (дата звернення 15.05.2015 р.).

6. Звіт соціальної відповідальності ІП «Кока-Кола Беверіджз Україна» 2010/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://coca-colahellenic.com.ua/Towardssustainability/CSRreport/> (дата звернення 20.05.2015 р.).

7. **Пихота А.** Вкусная и полезная система обучения и развития персонала в компании «Сандора» / А. Пихота [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sandora.ua/index.php?id=1738&clang=ua> (дата звернення 18.05.2015 г.).

8. Отчет об устойчивом развитии корпорации «Оболонь» за 2013 – 2014 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://obolon.ua/rus/corporate-responsibility/social-reporting/> (дата звернення 23.05.2015 г.).

9. **Цымбал Т.** «Солодовый» персонал Оболони / Т. Цымбал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.training.com.ua/live/news/solodovij\\_personal\\_oboloni](http://www.training.com.ua/live/news/solodovij_personal_oboloni) (дата звернення 25.05.2015 г.).

**Науковий керівник – Петрова І. Л.,** доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту та маркетингу Університету економіки та права «КРОК» (Київ)

## REFERENCES

Kokodey, T. O. "Formalizatsiya povedeniya potrebitelya na rynke produktov pitaniya: identifikatsiya povedencheskikh patternov" [The formalization of the behavior of the consumer in the food market: identification of behavioral patterns]. <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/viewFile/47/43>

"Otchet ob ustoychivom razvitii korporatsii «Obolon» za 2013 – 2014 gg." [Sustainability Report corporation "Obolon" for 2013 – 2014 years]. <http://obolon.ua/rus/corporate-responsibility/social-reporting/>

Pikhota, A. "Vkusnaia i poleznaia sistema obucheniia i razvitiia personala v kompanii «Sandora»" [Tasty and useful system of training and development of personnel in the company "Sandora"]. <http://www.sandora.ua/index.php?id=1738&clang=ua>

Petrova, I. L. "Stratehichne upravlinnia rozvytkom personalu" [Strategic management development staff]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 5 (50) (2011): 128-132.

Sekhar, S. F. "Towards a model of human resource development in banks". <http://www.mainstayin.com/HRD%20in%20Banks.pdf>

Savchenko, V. A. *Rozvytok personalu* [Staff development]. Kyiv: KNEU, 2008.

Tsymbal, T. "«Solodovyy» personal Oboloni" ["Malt" Obolon staff]. [http://www.training.com.ua/live/news/solodovij\\_personal\\_oboloni](http://www.training.com.ua/live/news/solodovij_personal_oboloni)

"Unikalni modeli korporatyvnoho navchannia i rozvytku personalu" [Unique model of corporate training and staff development]. Internet-portal dlia upravlyntsiiv Management. com. ua. [http://www.management.com.ua/tend/unique\\_models.pdf](http://www.management.com.ua/tend/unique_models.pdf)

"Zvit sotsialnoi vidpovidalnosti IP «Koka-Kola Beveridzhz Ukraina» 2010/2011" [Social Responsibility Report PI "Coca-Cola Beverages Ukraine" 2010/2011]. <http://coca-colahellenic.com.ua/Towardssustainability/CSRreport/>

## КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ\*

© 2015 ПЕНЮК В. О.

УДК 005.95:339.17

## Пенюк В. О. Кадровий потенціал підприємства торгівлі: визначення та складові елементи

Мета статті полягає у визначенні сутності кадрового потенціалу підприємства торгівлі та його складових елементів. Проведено дослідження етимології слова «потенціал». Систематизовано теоретичні підходи щодо трактування поняття «кадровий потенціал», з виокремленням ресурсного, системного, факторного, атрибутивно-синтезуючого (або інтеграційного) та індикативно-результуючого підходів. Проведено критичний аналіз наявних дефініцій цього поняття, уточнено його сутність та визначено відмітні ознаки. У результаті дослідження встановлено взаємозв'язок між потенціалом персоналу, кадровим і трудовим потенціалом на підприємстві. Представлено авторське бачення сутності поняття «кадровий потенціал підприємства торгівлі». Визначено групи компетентностей (особистісні, професійні, інструментальні, міжособистісні та системні), які є складовими елементами кадрового потенціалу підприємства торгівлі. У подальшому отримані результати можуть бути використані для дослідження проблем кадрової політики та діагностики кадрового і трудового потенціалу на підприємствах торгівлі, а також інших сфер економічної діяльності.

**Ключові слова:** кадровий потенціал, потенціал персоналу, трудовий потенціал, складові елементи потенціалу, торгівля, підприємство.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 45.

**Пенюк Валерія Олександрівна** – аспірантка, асистент кафедри менеджменту та туризму, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (Центральна площа, 7, Чернівці, 58002, Україна)

**E-mail:** margusha23@yahoo.com

УДК 005.95:339.17

UDC 005.95:339.17

## Пенюк В. А. Кадровый потенциал предприятия торговли: определения и составляющие элементы

Цель статьи заключается в определении сущности кадрового потенциала предприятия торговли и его составных элементов. Проведено исследование этимологии слова «потенциал». Систематизированы теоретические подходы к трактовке понятия «кадровый потенциал», с выделением ресурсного, системного, факторного, атрибутивно-синтезирующего (интеграционного) и индикативно-результующего подходов. Проведен критический анализ имеющихся дефиниций этого понятия, уточнены его сущность и определены отличительные признаки. В результате исследования установлена взаимосвязь между потенциалом персонала, кадровым и трудовым потенциалом предприятия. Представлено авторское видение сущности понятия «кадровый потенциал предприятия торговли». Определены группы компетентностей (личностные, профессиональные, инструментальные, межличностные и системные), которые являются составляющими элементами кадрового потенциала предприятия торговли. В дальнейшем полученные результаты могут быть использованы для исследования проблем кадровой политики и диагностики кадрового и трудового потенциала на предприятиях торговли, а также других сфер экономической деятельности.

**Ключевые слова:** кадровый потенциал, потенциал персонала, трудовой потенциал, составляющие элементы потенциала, торговля, предприятие.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 45.

**Пенюк Валерия Александровна** – аспирантка, ассистент кафедры менеджмента и туризма, Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (Центральная площадь, 7, Черновцы, 58002, Украина)

**E-mail:** margusha23@yahoo.com

## Peniuk V. O. Personnel Potential of Trade Enterprise: Definitions and Constituent Elements

The article is aimed to determine the essence of personnel potential of trade enterprise and its constituent elements. A study of the etymology of the word «potential» has been carried out. Theoretical approaches to interpretation of the notion of «personnel potential» have been systematized, with allocation of the resource, system, factorial, attributive-synthesizing (integrative) and indicative-resulting approaches. A critical analysis of the existing definitions of this notion has been conducted, its essence has been revised and the distinctive features have been identified. As result of the study, correlation between the personnel potential, staff and labor potential of enterprise have been determined. The author's vision of the essence of notion of «personnel potential of enterprise» has been submitted. The groups of competencies (personal, professional, instrumental, interpersonal and system) have been defined, which work as constituent elements of personnel potential of trade enterprise. The obtained results can be further used for research on personnel policy as well as staff and labor diagnostics at both trade enterprises and enterprises in the other economy sectors.

**Key words:** personnel potential, staff potential, labor potential, constituent elements of potential, trade, enterprise.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 45.

**Peniuk Valeriia O.** – Postgraduate Student, Assistant of the Department of Management and Tourism, Chernivtsi Trade and Economics Institute of Kyiv National Trade and Economics University (Tsentralna Square 7, Chernivtsi, 58002, Ukraine)

**E-mail:** margusha23@yahoo.com

Розвиток економіки будь-якої країни світу (у т. ч. й України), конкурентоспроможність її галузей і підприємств на ринку в першу чергу залежить як від кількості, так і від якості людських ресурсів та перспектив розвитку кадрового потенціалу. Правильна та своєчасна діагностика кадрового потенціалу та забезпечення на основі її результатів вискоєфективної кадрової політики є, на наш погляд, необхідною умовою

процвітання як великих, так і малих підприємств, важливим фактором впровадження майбутніх економічних реформ в країні.

Теоретичні та методологічні проблеми розвитку та ефективного використання потенціалу (у т. ч. і кадрового) на підприємствах були висвітлені у працях С. Бая [1], Л. Гармідер [2; 3], М. Мокрієва [4], Г. П'ятницької [5], Ю. Рабініної [6] та ін. Питання управління кадрами на сучасних підприємствах розглядалися у працях Т. Білорус [7], В. Гриньової [8], М. Кравченко [9] та ін. Проте до цього часу немає єдиної чіткої дефініції поняття «кадровий потенціал». Недостатньо вивченими лишаються

\* Стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах виконання держбюджетної НДР «Управління конкурентоспроможністю підприємств торгівлі» (номер державної реєстрації 0114U000322).

й аспекти, пов'язані з визначенням складових елементів кадрового потенціалу підприємства, що, з одного боку, обумовлює неоднозначність у трактуваннях сутності кадрового потенціалу, а з іншого – ускладнює процес проведення його діагностики. Мало висвітлювалися у наукових публікаціях й особливості кадрового потенціалу у сфері торгівлі.

Метою цієї статті є уточнення сутності поняття «кадровий потенціал» та обґрунтування авторського визначення поняття «кадровий потенціал підприємства торгівлі». Для досягнення поставленої мети були поставлені такі завдання: 1) дослідити етимологію слова «потенціал» та встановити взаємозв'язок між потенціалом персоналу, кадровим потенціалом та трудовим потенціалом; 2) систематизувати наявні нині теоретичні підходи щодо трактування сутності поняття «кадровий потенціал підприємства»; 3) визначити складові елементи кадрового потенціалу на прикладі підприємства торгівлі.

Етимологія слова «потенціал», як зазначено в енциклопедії [10], походить від латинського «*potentia*» – сила, могутність, можливість, мати здатність, бути в змозі. Водночас, як свідчать результати досліджень С. Глівенко [11], в українську мову слово «потенціал» потрапило з французької в значенні «що може бути». І нині у словнику української мови [12] потенціал визначають як: 1) сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил тощо, що можуть бути використані в будь-якій галузі, діяльності, сфері; 2) приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть проявитися за певних умов.

Варто зауважити, що змістовий спектр слова «потенціал» у сфері економічних знань та теорії управління суттєво розширився впродовж ХХ – ХХІ ст. Починаючи з цього періоду, ним стали позначати не тільки можливості, а і ресурси, які є в об'єкта або суб'єкта управління. При цьому ці ресурси (у т. ч. у вигляді певних запасів, коштів тощо) наділені двома характерними рисами:

- ✦ вони ще не використовуються, хоча і є в наявності (тобто потенціал – це щось приховане, неявище на даний момент часу);
- ✦ у найближчому чи віддаленому майбутньому вони можуть бути використані, а отже, стати факторами, задіяними в реалізацію певних можливостей (тобто потенціал має ймовірнісний характер і на практиці може бути як реалізованим, так і нереалізованим. Іншими словами, потенціал створює передумови для досягнення певного результату, але не гарантує їх досягнення).

Науковці, які досліджували проблемні аспекти, пов'язані з потенціалом сучасних підприємств [7; 8; 9; 13; 14; 15; 16; 17; 18 та ін.], дійшли висновку, що його необхідно структурувати, виділяючи такі різновиди, як: виробничий; економічний; інвестиційний; інформаційний; кадровий та / або трудовий; маркетинговий; ресурсний; ринковий; стратегічний; інноваційний або техніко-технологічний; фінансовий тощо. Не вдаючись у дискусію щодо наведеного вище структурування загального потенціалу підприємства, наголосимо на важли-

вості та обов'язковості виділення у його структурі саме кадрового потенціалу, оскільки без наявності на підприємстві необхідних кадрів неможливо належним чином вирішувати як стратегічні, так і поточні завдання щодо діяльності та / або розвитку підприємства на ринку.

За результатами аналізу публікацій, в яких науковці пропонували своє бачення сутності поняття «кадровий потенціал», зроблено висновок про наявність розбіжностей у її трактуванні. Тому з метою уточнення та чіткого визначення того, що саме доцільно розуміти під кадровим потенціалом підприємства, проведемо систематизацію наявних нині теоретичних підходів до трактування поняття «кадровий потенціал», виділивши відмітні ознаки кожної з дефініцій (табл. 1).

На сьогодні, на нашу думку, можна говорити про наявність п'яти підходів до визначення сутності поняття «кадровий потенціал» (див. табл. 1). Відповідно до ресурсного підходу кадровий потенціал розглядається як ресурс праці людини або як характеристики цього ресурсу чи показники. Прибічники системного підходу відображають кадровий потенціал як певну систему дій у складі трудового потенціалу або як соціально-економічне явище, що є відображенням системи відносин, яка залежить від робочої сили. Згідно з факторним підходом кадровий потенціал визначається низкою факторів у вигляді можливостей, здібностей, здатностей, вмінь, навичок і т. п. працівників підприємства, а в окремих випадках і мотиваційним потенціалом та трудовими можливостями підприємства в цілому (як, наприклад, у С. Іваницької, Н. Анісової, А. Петрової). Атрибутивно-синтезуючий, або інтеграційний підхід до визначення сутності поняття «кадровий потенціал», передбачає формування масиву показників, що всебічно характеризують кадровий потенціал чи окремі його складові, з наступним їх зведенням в єдиний інтегральний показник. У свою чергу, індикативно-результуючий підхід базується на застосуванні одного чи декількох індикативних за своєю суттю показників, що відображають кадровий потенціал як певну величину.

Поряд з цим, на основі результатів аналізу вищенаведених дефініцій зроблено висновок про те, що деякі з них є спірними за своїм змістовим наповненням. Так, наприклад, неоднозначне ставлення викликає позиція В. Гриньової, Г. Писаревської, Л. Балабанової, які асоціюють кадровий потенціал лише з можливою участю працівників у діяльності підприємства, ігноруючи вже наявну їх участь, під час якої також проявляється кадровий потенціал. Некоректною, на наш погляд, є і прив'язка І. Плетніковою кадрового потенціалу до здібностей тільки виробничого персоналу. Дуже вузько визначають кадровий потенціал І. Цветкова та А. Сиволап, які зводять його до вмінь і навичок працівників, нехтуючи їх фізичними, психологічними якостями, професійними знаннями та здібностями. Не можемо погодитися і з трактуванням Н. Касьянової та деяких інших науковців, які пов'язують кадровий потенціал з тими здібностями і можливостями кадрів, які забезпечують досягнення цілей тільки довгострокового розвитку підприємства.

## Систематизація дефініцій поняття «кадровий потенціал» у публікаціях вітчизняних та іноземних науковців\*

Автор(и) / джерело	Кадровий потенціал – це:	Відмітна(і) ознака(и)
1	2	3
<b>Ресурсний підхід</b>		
Р. Болдирева, Ф. Мосін [19]	загальна (кількісна та якісна) характеристика персоналу як одного з видів ресурсів, пов'язана з виконанням покладених на нього функцій і досягненням цілей перспективного розвитку підприємства	Загальна характеристика персоналу як одного з видів ресурсів
В. Батова, В. Рассадін [14]	комплекс фізичних і духовних якостей людини, які визначають її трудові ресурси, тобто здатність досягати певних результатів у наданих умовах та покращувати свої навички в професійному напрямі	Комплекс якостей, які визначають трудові ресурси людини
В. Слинков [20]	кількісні та якісні показники кадрового ресурсу, що розкривають незалучені можливості, сили, внутрішні цінності, які можна використовувати у кадровій роботі	Кількісні та якісні показники кадрового ресурсу
О. Григор'єва [21]	сукупність наявних кадрів, які забезпечують господарську діяльність підприємства і є головною рушійною силою його функціонування	Сукупність наявних кадрів на підприємстві
Н. Гебер [22]	один з найвагоміших ресурсних елементів потенціалу підприємства, ефективне формування та використання якого дозволяє досягти основних стратегічних цілей	Ресурсний елемент потенціалу підприємства
<b>Системний підхід</b>		
Л. Гармідер [3]	1) соціально-економічне явище, яке відображає усю сукупність відносин (економічних, соціальних, організаційних, особистісних й ін.), пов'язаних з підприємством та отриманням бажаного результату, а також залежне від умов процесу виробництва, розподілу, обміну та споживання робочої сили; 2) те, що робить людський фактор рушійною силою, тобто його внутрішня основа, латентна можливість, що володіє динамічністю	1) соціально-економічне явище, що відображає сукупність відносин, пов'язаних з діяльністю підприємства та залежних від робочої сили; 2) те, що робить людський фактор рушійною силою
А. Калінін [23]	складова трудового потенціалу, що характеризується створенням матеріальних та нематеріальних властивостей працівників, їхніми нерозкритими та явними якостями, здібностями і можливостями, які в процесі доцільної взаємодії з іншими факторами виробництва та під час прийняття оптимальних управлінських рішень забезпечують досягнення коротко- і довгострокових цілей підприємства, сприяючи формуванню його конкурентних переваг	Складова трудового потенціалу, що характеризується властивостями, якостями, здібностями і можливостями працівників, які в процесі взаємодії з іншими факторами забезпечують досягнення цілей підприємства
В. Москаленко [24]	узагальнена характеристика системи формування, розподілу й використання кадрів, до якої включаються як зайняті в суспільному виробництві, так і незайняті, але здатні трудитися в залежності від своїх можливостей	Характеристика системи формування, розподілу й використання кадрів
<b>Факторний підхід</b>		
Ю. Юхновська, О. Риженко [25]	можливості і здібності працівника, використання яких тісно пов'язане із загальною стратегією й тактикою розвитку всієї організації	Можливості та здібності працівника, що використовуються для розвитку всієї організації
Т. Білорус [7]	можливості працівників, якості їх професійно-кваліфікаційної підготовки, трудові, особистісні, психологічні та фізіологічні якості, а також найбільш важливі творчі здібності	Можливості, здібності та якості працівників
І. Цветкова, А. Сиволап [26]	вміння та навички працівників підприємства, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва, з метою отримання доходу (прибутку) або досягнення соціального ефекту	Вміння та навички працівників
С. Іваницька, Н. Анісова, А. Петрова [27]	трудова можливість підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал	Трудова можливість підприємства, здатності персоналу, його психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал

1	2	3
<b>Атрибутивно-синтезуючий або інтеграційний підхід</b>		
Г. Пазєєва [28]	інтегровані трудові можливості підприємства, які наявні сьогодні та передбачаються у майбутньому, та які характеризуються наявністю кваліфікованого персоналу підприємства, його освітнім і професійно-кваліфікаційним рівнем, іншими якісними характеристиками	Інтегровані трудові можливості підприємства, які характеризуються наявністю кваліфікованого персоналу на ньому
В. Безсмертна [15]	сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу підприємства, які включають чисельність, склад і структуру, фізичні і психологічні можливості працівників, їхні інтелектуальні і креативні здібності, професійні знання і кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, відношення до праці та інші якісні характеристики	Сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу
В. Бєлік [29]	сукупність внутрішніх можливостей і засобів реалізації цих можливостей у окремих працівників	Сукупність можливостей і засобів їх реалізації у працівників
Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морєва, О. Бєлякова, О. Балакай [30]	сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства	Сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати розвиток підприємства
І. Плетнікова [31]	сукупність здібностей виробничого персоналу підприємства забезпечити виробництво споживчих вартостей, які відповідають потребам ринку в конкретних економічних та науково-технічних умовах виробництва, а також повна реалізація свого індивідуального потенціалу для досягнення поставлених цілей при виробництві товарів і послуг	Сукупність здібностей виробничого персоналу підприємства, реалізація індивідуального потенціалу
Т. Касіч-Пилипенко, Т. Дячко [32]	сукупність потенційних здібностей і можливостей кадрів підприємства, які викорис-товуються або можуть бути використані в певний момент часу, щоб забезпечити виконання завдань перспективного розвитку підприємства і досягнення його цілей	Сукупність потенційних здібностей і можливостей кадрів підприємства
<b>Індикативно-результуючий підхід</b>		
В. Гриньова, Г. Писарєвська [8]	величина можливої участі висококваліфікованих працівників у виробництві, їх здатність до інноваційної діяльності, їх освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики, що можуть бути використані для досягнення стратегічних цілей підприємства і забезпечення конкурентоспроможності на ринку	Величина можливої участі висококваліфікованих працівників у діяльності підприємства та їх характеристики і здатності
Н. Кузьміна [33]	сукупна величина, яка відображає фактично реалізовані та можливі до використання потенції співробітників в організації	Сукупна величина реалізованих і можливих потенцій співробітників
Л. Балабанова [34]	гранична величина можливої участі працівників підприємства у його діяльності з урахуванням їх компетентності, психофізичних особливостей, інтересів, мотивацій	Гранична величина можливої участі працівників у діяльності підприємства
В. Довбенко, В. Мельник [35]	тимчасові вільні або резервні трудові місця, які потенційно можуть бути зайняті фахівцями у результаті їх розвитку і навчання	Вільні або резервні трудові місця

**Примітка:** • – автором проведена систематизація та визначено відмітні ознаки.

Вважаємо, що кадровий потенціал на підприємствах використовується як для досягнення довгострокових, так і середньо- та короткострокових цілей.

Нечіткою та такою, що може підійти до визначення інших видів потенціалу підприємства, є дефініція, запропонована Н. Гебер. Не підтримуємо позицію і Л. Гармідер, де вона розглядає кадровий потенціал як соціально-економічне явище, оскільки сутність завжди проявляється в конкретних предметах або процесах (у нашому випадку так чи інакше пов'язаних з кадровим потенціалом), а явище виражає лише якийсь бік сутно-

сті. Занадто примітивно та однобоко виглядає пропозиція В. Довбенко та В. Мельник щодо визначення кадрового потенціалу підприємства через вільні та резервні трудові місця тощо.

**В**одночас зауважимо, що деякі науковці ототожнюють поняття «кадровий потенціал» та «трудо-вий потенціал» підприємства, про що, зокрема, йшлося у дослідженнях Н. Гебер [22]. Вважаємо таку точку зору хибною, оскільки, як показали результати наших попередніх досліджень [36], не можна ставити знак рів-

ності між самими кадрами та трудовими ресурсами підприємства, а отже між їх потенціалом і поготів.

Через наявність розбіжностей у трактуваннях сутності кадрового потенціалу немає єдиної наукової думки і щодо визначення його складових. Встановлено, що переважна більшість науковців (90,9% з дослідженої вибірки) притримується думки, що обов'язковими складовими кадрового потенціалу є професійні та фізіологічні якості. 81,8% до цих двох складових ще додають психологічні якості, 72,7% – кваліфікаційні, 63,6% – соціальні, 54,5% – освітні, 45,5% – інтелектуальні, 27,3% – культурні, моральні й організаційні, 18,2% – гуманістичні, мотиваційні, комунікативні, особистісні, структурні та творчі, 9,1% – адаптаційні, інноваційні, креативні, лідерські, техніко-технологічні, трудові якості та характеристики, а також складову потенціалу розвитку (табл. 2).

Детальний розгляд визначених у табл. 2 складових кадрового потенціалу показав, що деякі з них перетинаються за своїм змістовим наповненням, але мають різні назви; інші – мають назви, що неповною мірою відображають їх змістове наповнення. Так, наприклад, визначена у Л. Балабанової [37] комунікативна складова частково (у аспектах здатностей до взаємодії та співпраці) перетинається з гуманістичною складовою кадрового потенціалу, що фігурує у роботі У. Галицької [38]; креативна складова, запропонована Л. Гармідер [2], за творчою компетентністю співпадає з освітньою складовою у І. Сурикової [41]; трудова складова Т. Білорус [7] за параметром дотримання дисципліни праці фактично повторює техніко-технологічну складову кадрового потенціалу у Л. Гармідер [2]; творча складова у Л. Балабанової [37] включає в себе інтелектуальні та гносеологіч-

Таблиця 2

Складові кадрового потенціалу відповідно до підходів різних науковців щодо його сприйняття

Найменування складової	Науковець(и) / джерело										
	В. Гриньова [8]	Л. Балабанова [37]	У. Галицька [38]	Т. Білорус [7]	Г. Писаревська [39]	К. Забавіна [40]	І. Сурикова [41]	В. Федорова, Т. Карпенко [42]	Л. Гармідер [2]	О. Дідченко, А. Довганюк [43]	С. Міроседі, В. Щедрина [44]
Адаптаційна	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-
Гуманістична	-	-	X	-	-	X	-	-	-	-	-
Інноваційна	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-
Інтелектуальна	X	-	X	-	X	X	-	-	X	-	-
Кваліфікаційна	X	X	-	X	X	-	X	X	X	X	-
Комунікативна	-	X	-	-	-	-	-	-	X	-	-
Креативна	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-
Культурна	X	-	-	-	X	-	-	-	X	-	-
Лідерська	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Моральна	X	-	-	-	X	-	-	-	X	-	X
Мотиваційна	-	-	-	-	-	-	X	-	X	-	-
Організаційна	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	X
Освітня	-	-	X	-	-	X	X	X	X	-	X
Особистісна	-	X	-	X	-	-	-	-	-	-	-
Потенціалу розвитку	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Професійна	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	X
Психологічна	X	X	-	X	X	-	X	X	X	X	X
Соціальна	X	-	X	-	X	X	-	-	X	X	-
Структурна	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-
Творча	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	X
Техніко-технологічна	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-
Трудова	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-
Фізіологічна	X	X	X	X	X	X	X	-	X	X	X

Джерело: складено автором.

ні здібності, які звичайно є важливими для творчості, але навряд можна вважати такими, що повною мірою свідчать про творчий потенціал кадрів на підприємстві і т. п., і т. ін.

Кваліфікаційну ж складову, що виділили такі науковці, як В. Гриньова [8], Л. Балабанова [37], Г. Писаревська [39], В. Федорова і Т. Карпенко [42], О. Дідченко й А. Довганюк [43], Л. Гармідер [2] та ін., взагалі, на наш погляд, доцільно поділяти на окремі кваліфікації (кваліфікаційні характеристики), за якими в цілому можна визначати кадровий потенціал підприємства. До такої думки, зокрема, підштовхує підхід, що застосовується у кадровій політиці австрійських підприємств, де ключові кваліфікації (від нім *qualifikationen*) кадрів групуються за трьома напрямками [45]:

- ✦ когнітивні компетенції – знання, навички та здібності, які можуть використовуватися як у певній, специфічній діяльності, так і трансверсально (тобто за межами цієї діяльності);
- ✦ соціальні компетенції – здатність і готовність відповідально співпрацювати, взаємодіяти з іншими;
- ✦ особистісні компетенції – здатності та готовність розвиватися самому.

Спираючись на все вищезазначене, а також використовуючи компетентносний підхід, пропонуємо під кадровим потенціалом підприємства розуміти сукупність кадрів та їх компетентностей (або компетенцій), що визначають кадрові можливості підприємства. Таким чином, під *кадровим потенціалом підприємства торгівлі* вважаємо за доцільне розуміти сукупність кваліфікованих штатних працівників, професійна підготовка та трудовий досвід яких дозволяють виконувати покладені на них у межах діяльності підприємства торгівлі функції, та їх компетентностей (або компетенцій).

Компетентності (або компетенції), як складові кадрового потенціалу підприємства, пропонуємо поділяти на такі п'ять груп:

- ✦ *особистісні*, що пов'язані з наявністю у працівника таких якостей, як відповідальність, організованість, цілеспрямованість, здатність та готовність до саморозвитку тощо;
- ✦ *професійні*, що визначаються здатністю успішно діяти на основі практичного трудового досвіду, умінь та знань при вирішенні поставлених професійних завдань;
- ✦ *інструментальні*, що включають когнітивні здібності (тобто психічні процеси в людському організмі, які спрямовані на прийом і обробку інформації, а також на вирішення завдань і генерування нових ідей), лінгвістичні та технологічні уміння та навички (наприклад, уміння організувати діяльність, комунікативні навички тощо);
- ✦ *міжособистісні*, які передбачають, що у працівника є такі індивідуальні характерні риси, як уміння виказувати почуття і формувати стосунки, критичне осмислення і здатність до самокритики, а також соціальні навички, пов'язані з процесами соціальної взаємодії та співпраці,

умінням працювати у групі, брати на себе соціальні та етичні зобов'язання. У межах міжособистісних компетенцій (особливо в ситуаціях виходу підприємства на іноземні ринку) має сенс виділяти міжкультурні компетентності (компетенції), що пов'язані зі здатністю працівників підприємства успішно спілкуватися з представниками інших культур в процесі виконання своїх службових обов'язків;

- ✦ *системні*, що поєднують у собі розуміння, знання та здатності, що дозволяють сприймати співвідношення між собою частин цілого й оцінювати місце кожного з компонентів у системі (наприклад, завдань кожного підрозділу на підприємстві як специфічній соціально-економічній системі), здатність планувати зміни з метою вдосконалення системи і конструювати нові системи. До системних відносять: лідерські здатності або якості, уміння проводити дослідження, здатність застосовувати теоретичні знання на практиці, здатність до інноваційної діяльності тощо.

Беручи до уваги нашу пропозицію в одній з публікацій [36] щодо доцільності поділу кадрів підприємства на управлінські кадри та такі, які прямо або опосередковано задіяні в операційній діяльності підприємства, але не беруть безпосередньої участі в управлінні ним, наголосимо на тому, що одні й ті самі компетентності (компетенції) для різних кадрових груп напевно повинні мати неоднакову вагомість з точки зору оцінки їх потенціалу. Якщо ж йтиметься про підприємство торгівлі, то тут, на наш погляд, потрібно у другій групі ще додатково виділяти кадри, які прямо задіяні у процесі обслуговування споживачів, оскільки для цієї частини кадрового потенціалу на підприємствах торгівлі, як ні в якій іншій, особливо важливу роль відіграють міжособистісні компетентності.

З'ясувавши, що саме являє собою кадровий потенціал підприємства торгівлі, спробуємо розібратися у його взаємозв'язках з потенціалом персоналу та трудовим потенціалом цього підприємства.

Оскільки кадри, на нашу думку, є невід'ємною складовою персоналу підприємства торгівлі, то вони прямо впливають на потенціал персоналу, під яким варто розуміти суму потенціалів кадрів та всіх інших працівників підприємства торгівлі, тобто сукупність всього особового складу тих, хто працює на підприємстві торгівлі за наймом (на постійній основі та тимчасово), кваліфікованих і некваліфікованих працівників, у т. ч. працюючих на підприємстві торгівлі його власників, та їх компетентностей (або компетенцій). У свою чергу, під трудовим потенціалом підприємства торгівлі пропонуємо розуміти сукупність трудових можливостей і трудових ресурсів цього підприємства. Оскільки питання, що саме доцільно розуміти під трудовими ресурсами будь-якого підприємства (у т. ч. і підприємства торгівлі) нами було раніше вже детально досліджено [36], визначимо, що являють собою трудові можливості підприємства торгівлі. Вважаємо, що під ними варто розуміти



сукупність внутрішньоорганізаційних здатностей, що пов'язані з організацією праці та використанням фактору «праця» при реалізації виробничих (операційних) та інших функцій на підприємстві торгівлі.

## ВИСНОВКИ

1) За даними систематизації наявних теоретичних підходів щодо трактування сутності поняття «кадровий потенціал підприємства» виявлено, що донині науковці застосовували п'ять таких підходів, а саме: ресурсний; системний; факторний; атрибутивно-синтезуючий, чи інтеграційний; ідентифікативно-результуючий;

2) уточнено визначення поняття «кадровий потенціал» та обґрунтовано авторське бачення сутності поняття «кадровий потенціал підприємства торгівлі», в яких на відміну від існуючих дефініцій застосовано компетентносний підхід. Запропоновано під кадровим потенціалом підприємства торгівлі розуміти сукупність кваліфікованих штатних працівників, професійна підготовка та трудовий досвід яких дозволяють виконувати покладені на них у межах діяльності підприємства торгівлі функції, та компетентностей (або компетенцій) цих працівників;

3) встановлено наявність прямого взаємозв'язку між кадровим потенціалом, потенціалом персоналу та трудовим потенціалом підприємства торгівлі;

4) запропоновано визначати як складові елементи кадрового потенціалу підприємства торгівлі особистісні, професійні, інструментальні, міжособистісні та системні компетентності його кадрів;

5) у зв'язку з неоднаковою вагомістю компетентностей у потенціалі різних кадрових груп, встановлена доцільність поділу кадрового потенціалу підприємства торгівлі на три частини: потенціал управлінських кадрів; потенціал кадрів, які прямо задіяні у процесі обслуговування споживачів (тобто потенціал кадрів торгової групи); потенціал всіх інших кадрів, які працюють на підприємстві торгівлі.

У подальшому отримані результати можуть бути використані для дослідження проблем кадрової політики та діагностики кадрового і трудового потенціалу на підприємствах торгівлі, а також інших сфер економічної діяльності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Бай С. І.** Розвиток організацій: політика, потенціал, ефективність : монографія / С. І. Бай. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 280 с.
- Гармідер Л. Д.** Методичні підходи до оцінювання розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства / Л. Д. Гармідер // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10. – С. 99 – 112.
- Гармідер Л. Д.** Содержание понятия кадрового потенциала предприятия в динамических условиях современной экономики / Л. Д. Гармидер // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 93 – 99.
- Мокрієв М. В.** Інформаційне забезпечення управління формування кадрового потенціалу АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / М. В. Мокрієв ; Нац. аграр. ун-т. – К., 2007. – 20 с.
- П'ятницька Г. Т.** Управління підприємством в епоху глобалізму : монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : Логос, 2006. – 568 с.
- Рабиніна Ю. Б.** Кадрова реструктуризація на промислових підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / Ю. Б. Рабиніна ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2004. – 18 с.
- Білорус Т. В.** Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / Т. В. Білорус [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://econom.univ.kiev.ua/articles/MIID/bilorus/strategichne\\_upravlinnya\\_kadrovim\\_potencialom\\_pidprijemstva.pdf](http://econom.univ.kiev.ua/articles/MIID/bilorus/strategichne_upravlinnya_kadrovim_potencialom_pidprijemstva.pdf)
- Гриньова В. М.** Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
- Кравченко М. О.** Вдосконалення управління кадровим потенціалом інноваційної діяльності промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / М. О. Кравченко ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 19 с.
- Вікіпедія: Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB>
- Глівенко С. В.** Застосування категорії «потенціал» для вивчення факторів формування і розвитку еліти суспільства / С. В. Глівенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/27137zastosuvannja\\_kategor%D1%96%D1%97\\_pote/1.html](http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/27137zastosuvannja_kategor%D1%96%D1%97_pote/1.html)
- Словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/potencial>
- Аксенова О. П.** Методика оцінки потенціала підприємства, реалізуючого інвестиційний проект / О. П. Аксенова, О. М. Фокина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.v-itc.ru/investregion/2008/01/pdf/2008-01-11.pdf>
- Batova V. N.** Strategic management of enterprise labour potential as a tool for economic security / V. N. Batova, V. V. Rassadin // Middle-East Journal of Scientific Research. – 2014. – No. 21 (2). – P. 401 – 405.
- Безсмертна В. В.** Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / В. В. Безсмертна. – Луганськ, 2008. – 23 с.
- Коваль Л. В.** Економічний потенціал підприємства: сутність та структура / Л. В. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf>
- Plekhanov A. G.** Forming and managing the labour potential of the enterprise / A. G. Plekhanov [Electronic resource]. – Mode of access : [http://vestnik.sseu.ru/view\\_pdf.php?pdf=2431](http://vestnik.sseu.ru/view_pdf.php?pdf=2431)
- Mikoláš Z.** Potential theory and innovation dynamics of enterprise / Zdeněk Mikoláš [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/17\\_Z\\_Mikolas\\_Potential\\_theory\\_and\\_innovation.pdf](http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/17_Z_Mikolas_Potential_theory_and_innovation.pdf)
- Болдирєва Р. Ю.** Анализ существующих подходов к понятию «кадровый потенциал» / Р. Ю. Болдирєва, Ф. А. Мосін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-suschestvuyuschih-podhodov-k-ponyatiyu-kadrovyu-potentsial>
- Слиньков В. Н.** Управление персоналом (Практические рекомендации) / В. Н. Слиньков – К. : Алерта, 2004. – 240 с.
- Григор'єва О. В.** Фактори відтворення кадрового потенціалу регіону / О. В. Григор'єва // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2488>
- Гебер Н. А.** До питання сутності концепту «кадровий потенціал підприємства» / Н. А. Гебер // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. Вип. 4 / 1. – С. 102 – 105.
- Калінін А. М.** Концептуальні підходи до визначення сутності кадрового потенціалу підприємства / А. М. Калінін // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. Вип. 2 / 5. – С. 51 – 54.

- 24. Москаленко В. О.** Кадровий потенціал підприємств харчової промисловості України: формування, управління та розвиток : монографія / В. О. Москаленко. – К. : НУХТ, 2010. – 212 с.
- 25. Юхновська Ю. О.** Розробка системи управління трудовим потенціалом на промислових підприємствах України / Ю. О. Юхновська, О. М. Риженко // *Держава та регіони*. – 2013. – Вип. № 6 (75). – 164 с.
- 26. Цветкова И. И.** Кадровый потенциал как элемент образовательного потенциала предприятия / И. И. Цветкова, А. В. Сиволап // *Экономика предприятия*. – 2007. – № 7. – С. 106.
- 27. Іваницька С. Б.** Кадровий потенціал підприємства: фактори формування та використання / С. Б. Іваницька, Н. В. Анісова, А. О. Петрова // *Ефективна економіка*. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетровського держ. аграрного ун-ту – 2013. – № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2405>
- 28. Пазєєва Г. М.** Кадровий потенціал системи економічної безпеки дистриб'юторських компаній / Г. М. Пазєєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://thesis.at.ua/publ/2014\\_r\\_bezpekoznavstvo\\_teorija\\_ta\\_praktika\\_15\\_03\\_15\\_04/pazeeva\\_g\\_m\\_kadrovij\\_potencial\\_sistemi\\_ekonomichnoji\\_bezpeki\\_distrib\\_jutorskikh\\_kompanij/10-1-0-336](http://thesis.at.ua/publ/2014_r_bezpekoznavstvo_teorija_ta_praktika_15_03_15_04/pazeeva_g_m_kadrovij_potencial_sistemi_ekonomichnoji_bezpeki_distrib_jutorskikh_kompanij/10-1-0-336)
- 29. Белік В. Д.** Підходи щодо формування інвестицій для розвитку трудового потенціалу на підприємствах харчової промисловості / В. Д. Белік // *Інвестиції: практика та досвід*. – К. : ТОВ «ДКС Центр», 2014. – Випуск № 14. – 162 с. – (Серія «Економічні науки»).
- 30. Касьянова Н. В.** Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 248 с.
- 31. Плетникова І. Л.** Удосконалення експертно-бальної методики оцінки кадрового потенціалу підприємства / І. Л. Плетникова, І. В. Міронцева // *Вісник економіки і транспорту промисловості*. – Харків : УкрДАЗТ, 2007. – № 19-20. – С. 78 – 87.
- 32. Касіч-Пилипенко Т. М.** Кадровий потенціал як ключова складова конкурентної переваги підприємства / Т. М. Касіч-Пилипенко, Т. А. Дячко // *Бізнес Інформ*. – 2011. – № 4. – С. 147 – 150.
- 33. Кузьміна Н. М.** Кадровий потенціал як органічна самоорганізуюча система / Н. М. Кузьміна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://be5.biz/ekonomika1/r2011/00720.htm>
- 34. Балабанова Л. В.** Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 468 с.
- 35. Довбенко В. І.** Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / В. І. Довбенко, В. М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 232 с.
- 36. П'ятницька Г. Т.** Трудові ресурси, персонал та кадри підприємства: дефініції та відмітні характеристики / Г. Т. П'ятницька, В. О. Пенюк // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2015. – № 2, Том 1. – С. 73 – 79.
- 37. Балабанова Л. В.** Стратегічне управління персоналом підприємства : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – К. : Знання, 2011. – 236 с.
- 38. Галицька У. Б.** Формування та ефективність використання кадрового потенціалу / У. Б. Галицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/72.pdf>
- 39. Писаревська Г. І.** Управління кадровим потенціалом на підприємстві : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Г. І. Писаревська. – Харків, 2010. – 305 с.
- 40. Забавіна К. Ю.** Формування та розвиток кадрового потенціалу в системі державного регулювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / К. Ю. Забавіна ; Ін-т економіки промисловості НАНУ. – Донецьк, 2012. – 26 с.
- 41. Сурикова І. А.** Формування кадрового потенціалу та фактори впливу на них в умовах конкурентного середовища / І. А. Сурикова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/6328/1/120.pdf>
- 42. Федорова В. А.** Формування та використання кадрового потенціалу національної економіки / В. А. Федорова, Т. В. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.problecon.com/pdf/2011/3\\_0/24\\_28.pdf](http://www.problecon.com/pdf/2011/3_0/24_28.pdf)
- 43. Дідченко О. І.** Оцінка кадрового потенціалу промислового підприємства / О. І. Дідченко, А. В. Довганюк // *Гуманітарний вісник ЗДІА*. – 2013. – № 53. – С. 12 – 20.
- 44. Мироседи С. А.** Кадровий потенціал, как основа повышения эффективности деятельности предприятия / С. А. Мироседи А. В. Щедрина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.volpi.ru/files/publications/S\\_A\\_Mirosedi\\_A\\_V\\_SCHedrina\\_Kadromyj\\_potencial\\_kak\\_osnova\\_povysheniya\\_effektivnosti\\_d.pdf](http://www.volpi.ru/files/publications/S_A_Mirosedi_A_V_SCHedrina_Kadromyj_potencial_kak_osnova_povysheniya_effektivnosti_d.pdf)
- 45. Bollinger H.** Auf dem Weg von der Profession zum Beruf zur Deprofessionalisierung des Ärzte-Standes / H. Bollinger, J. Hohl // *Soziale Welt. Z Sozialwiss Forsch Prax*. – 1981. – № 32 (4). – S. 440 – 464.

**Науковий керівник – П'ятницька Г. Т.,** доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету

#### REFERENCES

- Aksenova, O. P., and Fokina, O. M. "Metodika otsenki potentsiala predpriiatiia, realizuiushchego investitsionnyy proekt" [Methods of assessing the potential of the company, the investment project]. <http://www.v-itc.ru/investregion/2008/01/pdf/2008-01-11.pdf>
- Bilorus, T. V. "Stratehichne upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva" [Strategic human resources management company]. [http://econom.univ.kiev.ua/articles/MIID/bilorus/strategichne\\_upravlinnya\\_kadrovim\\_potencialom\\_pidpriemstva.pdf](http://econom.univ.kiev.ua/articles/MIID/bilorus/strategichne_upravlinnya_kadrovim_potencialom_pidpriemstva.pdf)
- Bai, S. I. *Rozvytok orhanizatsii: polityka, potentsial, efektyvnist* [Development organizations: policy, capacity, efficiency]. Kyiv: KN-TEU, 2009.
- Batova, V. N., and Rassadin, V. V. "Strategic management of enterprise labour potential as a tool for economic security". *Middle-East Journal of Scientific Research*, no. 21 (2) (2014): 401-405.
- Bezsmertna, V. V. "Stratehichne upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva" [Strategic human resources management company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.
- Boldyreva, R. Yu., and Mosin, F. A. "Analiz sushchestvuyushchikh podkhodov k ponyatiyu «kadrovyy potentsial»" [An analysis of existing approaches to the concept of "human potential"]. <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-suschestvuyushchih-podkhodov-k-ponyatiyu-kadrovyy-potentsial>
- Bielik, V. D. "Pidkhody shchodo formuvannia investytsii dlia rozvytku trudovoho potentsialu na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti" [Approaches to the formation of investment for the development of labor potential in the food industry]. *Investytsii: praktyka ta dosvid. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 14 (2014): 162-.
- Balabanova, L. V., and Sardak, O. V. *Upravlinnia personalom* [Personnel management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2011.
- Balabanova, L. V., and Stelmashenko, O. V. *Stratehichne upravlinnia personalom pidpriemstva* [Strategic management personnel]. Kyiv: Znannia, 2011.
- Bollinger, H., and Hohl, J. "Auf dem Weg von der Profession zum Beruf zur Deprofessionalisierung des rzte-Standes". *Soziale Welt. Z Sozialwiss Forsch Prax*, no. 32 (4) (1981): 440-464.
- Dovbenko, V. I., and Melnyk, V. M. *Potentsial i rozvytok pidpriemstva* [Potential and development company]. Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnikha», 2010.

- Didchenko, O. I., and Dovhaniuk, A. V. "Otsinka kadrovoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva" [Assessment of human capacity industrial enterprise]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, no. 53 (2013): 12-20.
- Garmider, L. D. "Soderzhaniye ponyatiya kadrovogo potentsiala predpriyatiya v dinamichnykh usloviyakh sovremennoy ekonomiki" [The content of the concept of human resource potential of the company in a dynamic modern economy]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, no. 1 (4) (2011): 93-99.
- Hryhor'ieva, O. V. "Faktery vidtvoрення kadrovoho potentsialu rehionu" [Factors renewal of active potential region]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2488>
- Heber, N. A. "Do pytannya sutnosti kontseptu «kadrovyi potentsial pidpriemstva»" [On the question of the essence of the concept "human resources company"]. *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova*, vol. 18, no. 4/1 (2013): 102-105.
- Harmider, L. D. "Metodychni pidkhody do otsiniuvannya rozvytku kadrovoho potentsialu torhovelnoho pidpriemstva" [Methodological approaches to the evaluation of personnel potential trade enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 10 (2013): 99-112.
- Hrynyova, V. M., and Pysarevska, H. I. *Upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva* [Human resources management company]. Kharkiv: KhNEU, 2012.
- Hlivenko, S. V. "Zastosuvannya katehorii «potentsial» dlia vyvchennia faktoriv formuvannya i rozvytku elity suspilstva" [Application category "potential" to study the factors of development and society's elite]. [http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/27137zastosuvannya\\_kategor%D1%96%D1%97\\_pote/1.html](http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/27137zastosuvannya_kategor%D1%96%D1%97_pote/1.html)
- Halytska, U. B. "Formuvannya ta efektyvnist vykorystannia kadrovoho potentsialu" [Formation and efficiency of human resources]. <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/72.pdf>
- Ivanytska, S. B., Anisova, N. V., and Petrova, A. O. "Kadrovyi potentsial pidpriemstva: faktery formuvannya ta vykorystannia" [The staff of enterprises: factors of formation and use]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2405>
- Kalinin, A. M. "Kontseptualni pidkhody do vyznachennia sutnosti kadrovoho potentsialu pidpriemstva" [Conceptual approaches to defining the essence potential of the company]. *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova*, vol. 19, no. 2/5 (2014): 51-54.
- Koval, L. V. "Ekonomichnyi potentsial pidpriemstva: sutnist ta struktura" [The economic potential of the company: the nature and structure]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf>
- Kasianova, N. V. et al. *Potentsial pidpriemstva: formuvannya ta vykorystannia* [The potential of the enterprise: the formation and use]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2013.
- Kasich-Pylypenko, T. M., and Diachko, T. A. "Kadrovyi potentsial yak kliuchova skladova konkurentnoi perevahy pidpriemstva" [Human resources as a key component of competitive advantage]. *Biznes Inform*, no. 4 (2011): 147-150.
- Kuzmina, N. M. "Kadrovyi potentsial kak organichnaia samoorganizuiushchaisia sistema" [Personnel potential as a natural self-organizing system]. <http://be5.biz/ekonomika/1/r2011/00720.htm>
- Kravchenko, M. O. "Vdoskonalennia upravlinnia kadrovym potentsialom innovatsiinoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv" [Improving human resources management innovation industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.02*, 2002.
- Mokriiev, M. V. "Informatsiine zabezpechennia upravlinnia formuvannya kadrovoho potentsialu APK" [Information security management personnel potential formation of APC]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2007.
- Moskalenko, V. O. *Kadrovyi potentsial pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Ukrainy: formuvannya, upravlinnia ta rozvytok* [Human resource potential of the food industry of Ukraine: the formation, management and development]. Kyiv: NUKhT, 2010.
- Mikolas, Z. "Potential theory and innovation dynamics of enterprise". [http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/17\\_Z.Mikolas\\_Potential\\_theory\\_and\\_innovation.pdf](http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/17_Z.Mikolas_Potential_theory_and_innovation.pdf)
- Miroseidi A. V. Shchedrina, S. A. "Kadrovyi potentsial, kak osnova povysheniia effektivnosti deiatelnosti predpriatiia" [Personnel potential as a basis for enhancing the effectiveness of the enterprise]. [http://www.volpi.ru/files/publications/S\\_A\\_Miroseidi\\_A\\_V\\_SCHedrina\\_Kadrovyj\\_potencial\\_kak\\_osnova\\_povysheniya\\_effektivnosti\\_d.pdf](http://www.volpi.ru/files/publications/S_A_Miroseidi_A_V_SCHedrina_Kadrovyj_potencial_kak_osnova_povysheniya_effektivnosti_d.pdf)
- Plietnykova, I. L., and Mironseva, I. V. "Udoskonalennia ekspertno-balnoi metodyky otsinky kadrovoho potentsialu pidpriemstva" [The improvement expert and scoring methodology for assessing potential of the company]. *Visnyk ekonomiky i transportu promyslovosti*, no. 19-20 (2007): 78-87.
- Pazieieva, H. M. "Kadrovyi potentsial systemy ekonomichnoi bezpeky dystributorskykh kompanii" [Human resources security system of economic distribution companies]. [http://thesis.at.ua/publ/2014\\_r\\_bezpekoznavstvo\\_teorija\\_ta\\_praktika\\_15\\_03\\_15\\_04/pazeeva\\_g\\_m\\_kadrovij\\_potencial\\_sistemi\\_ekonomichnoji\\_bezpeki\\_distrib\\_jutorskikh\\_kompanij/10-1-0-336](http://thesis.at.ua/publ/2014_r_bezpekoznavstvo_teorija_ta_praktika_15_03_15_04/pazeeva_g_m_kadrovij_potencial_sistemi_ekonomichnoji_bezpeki_distrib_jutorskikh_kompanij/10-1-0-336)
- Plekhanov, A. G. "Forming and managing the labour potential of the enterprise". [http://vestnik.ssee.ru/view\\_pdf.php?pdf=2431](http://vestnik.ssee.ru/view_pdf.php?pdf=2431)
- Piatnytska, H. T. *Upravlinnia pidpriemstvom v epokhu hlobalizmu* [Management now in the era of globalization]. Kyiv: Lohos, 2006.
- Piatnytska, H. T., and Peniuk, V. O. "Trudovi resursy, personal ta kadry pidpriemstva: definitsii ta vidmitni kharakterystyky" [Manpower, personnel and personnel of the enterprise: the definition and distinctive characteristics]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, no. 2 (2015): 73-79.
- Pysarevska, H. I. "Upravlinnia kadrovym potentsialom na pidpriemstvi" [Management of human resources in the enterprise]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.
- Rabynina, Yu. B. "Kadrova restrukturyzatsiia na promyslovykh pidpriemstvakh" [Personnel restructuring in the industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.09.01*, 2004.
- Surikova, I. A. "Formuvannya kadrovoho potentsialu ta faktery vplyvu na nykh v umovakh konkurentnoho seredovyshcha" [Formation of personnel potential and the factors influencing them in a competitive environment]. <http://eztuir.ztu.edu.ua/6328/1/120.pdf>
- "Slovnyk ukrainskoi movy" [Ukrainian dictionary]. <http://sum.in.ua/s/potencial>
- Slinkov, V. N. *Upravlenie personalom (Prakticheskie rekomendatsii)* [Human Resource Management (Recommended Practice)]. Kyiv: Alerta, 2004.
- Tsvetkova, I. I., and Sivolap, A. V. "Kadrovyi potentsial kak element obrazovatel'nogo potentsiala predpriatiia" [Personnel potential as an element of the educational potential of the enterprise]. *Ekonomika predpriatiia*, no. 7 (2007): 106-.
- Fedorova, V. A., and Karpenko, T. V. "Formuvannya ta vykorystannia kadrovoho potentsialu natsionalnoi ekonomiky" [The formation and use of human resources of the national economy]. [http://www.problecon.com/pdf/2011/3\\_0/24\\_28.pdf](http://www.problecon.com/pdf/2011/3_0/24_28.pdf)
- Wikipedia: Vilna entsyklopediia. <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB>
- Yukhnovska, Yu. O., and Ryzhenko, O. M. "Rozrobka systemy upravlinnia trudovym potentsialom na promyslovykh pidpriemstvakh Ukrainy" [Development of the system of labor potential management at the industrial enterprises of Ukraine]. *Derzhava ta rehiony*, no. 6 (75) (2013).
- Zabavina, K. Yu. "Formuvannya ta rozvytok kadrovoho potentsialu v systemi derzhavnogo rehuliuвання" [Formation and development of human potential in the system of state regulation]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2012.

# СНЯТИЕ ЛИЧНОСТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ БУХГАЛТЕРОВ И АУДИТОРОВ

© 2015 МАЛИКОВ В. В.

УДК 331

## Маликов В. В. Снятие личностных ограничений при подготовке бухгалтеров и аудиторов

Целью статьи является обоснование значимости снятия личностных ограничений при подготовке бухгалтеров и аудиторов и разработка практических рекомендаций относительно совершенствования данного процесса. К наиболее распространенным личностным ограничениям следует отнести: неумение решать проблемы; отсутствие творческого подхода; неумение управлять собой; недостаточное понимание особенностей управленческого труда; нечеткие личностные ценности; нечеткие личные цели; неспособность влиять на людей. Приведенные ограничения можно частично снять в процессе профессиональной практики, используя для каждого из них свои особые методики. Следует также остановиться на некоторых аспектах общественной деятельности специалиста, а именно: реакции на критику, совершенных ошибках и наличии позитивных эмоций. Итогом профессиональной практики, наряду с отчетом о практике, должен стать личный план развития, конкретный и реалистичный, мобилирующий все способности студента и требующий от него полной отдачи.

**Ключевые слова:** управление, личностные ограничения, план развития, проблемы, ошибки.

**Библ.:** 8.

**Маликов Владимир Васильевич** – доктор наук по государственному управлению, доцент, заведующий кафедрой учета и аудита, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** yanaas@gmail.com

УДК 331

UDC 331

## Маликов В. В. Зняття особистісних обмежень при підготовці бухгалтерів і аудиторів

Метою статті є обґрунтування значущості зняття особистісних обмежень при підготовці бухгалтерів і аудиторів та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення даного процесу. До найбільш поширених особистісних обмежень слід віднести: невідання вирішувати проблеми; брак творчого підходу; невідання керувати собою; брак розуміння особливостей управлінської праці; нечіткі особистісні цінності; нечіткі особисті цілі; нездатність впливати на людей. Наведені обмеження можна частково зняти в процесі професійної практики, використовуючи для кожного з них свої особливі методики. Слід також зупинитися на деяких аспектах суспільної діяльності фахівця, а саме: реакції на критику, здійснених помилках і наявності позитивних емоцій. Підсумком професійної практики, поряд зі звітом про практику, має стати особистий план розвитку, конкретний і реалістичний, що мобілізує всі здібності студента і вимагає від нього повної віддачі.

**Ключові слова:** управління, особистісні обмеження, план розвитку, проблеми, помилки.

**Бібл.:** 8.

**Маликов Володимир Васильович** – доктор наук з державного управління, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** yanaas@gmail.com

## Malikov V. V. Removal of Personal Limitations in Training Accountants and Auditors

The article is aimed at substantiation of importance of removing personal limitations in training preparing accountants and auditors, elaboration of practical recommendations on how to improve this process. The most common personal restrictions include: inability to solve problems; lack of creativity; inability to self-management; insufficient understanding of specifics of managerial work; vague personal values; unclear personal goals; inability to influence people. The indicated limitations can be partially removed in the course of professional practice, using special techniques for each of them. It should also highlight some of the aspects of social activity of a specialist, namely: reactions to criticism, mistakes made and presence of positive emotions. The result of professional training, together with report on the practice, should represent a personal development plan, concrete and realistic, mobilizing all the abilities and requiring the entire efficiency of student.

**Key words:** management, personal limitations, development plan, problems, errors.

**Bibl.:** 8.

**Malikov Volodymyr V.** – Doctor of Sciences (State Administration), Associate Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** yanaas@gmail.com

Рыночное ведение хозяйства сделало необходимым оперативное реагирование на изменения внешней среды, и управленческие решения стали повседневной работой не только аппарата управления, но и экономических и финансовых служб предприятий. Финансовый и управленческий учет, анализ и внутренний управленческий аудит, как и прежде, предоставляют всю информацию о состоянии предприятия и его проблемах. Принципиально новым стало то, что показатели, модели и методы, которыми оперируют эти службы, окончательно закрепились за собой статус языка бизнеса и средства не только оценки готовых управленческих решений, но и их подготовки, обоснования и анализа. Статус бухгалтера и аудитора возрос соответственно до уровня лица, принимающего решения.

Сначала следует выявить характеристики, которые должны быть присущи специалистам по управлению, которыми и являются бухгалтеры и аудиторы.

К таким характеристикам можно отнести:

- ✦ уровень готовности к работе;
- ✦ степень самостоятельности;
- ✦ наличие инициативности;
- ✦ высокий уровень надежности выполненных работ;
- ✦ наличие способности убеждать;
- ✦ навык сотрудничества;
- ✦ деловая контактность;
- ✦ умение работать в команде;
- ✦ умение мотивировать и координировать работу сотрудников;
- ✦ психологические характеристики личности [1].

С увеличением управленческой нагрузки бухгалтера и аудитора возросла и его личная ответственность. Именно на этот уровень работы и должен выводиться выпускника вуза учебный процесс по специальности «Учет и аудит». Подготовка качественных специалистов для новой бухгалтерии подразумевает не только выработку

профессиональных навыков, но и развитие личности студента.

Молодой специалист должен быть способен:

- ✦ принять решение;
- ✦ проконтролировать его исполнение;
- ✦ дать оценку полученным результатам.

Развитию этих способностей препятствуют личностные ограничения студентов.

Личностное ограничение – одно из основных понятий теории личности – понимается как фактор, сдерживающий потенциал и ухудшающий результаты работы. Оно может относиться к любым системам – к организациям, коллективам, отдельному человеку. Применительно к задачам управления теория личностных ограничений была предложена впервые М. Вудстоком и Д. Френсисом в проблемной работе «Раскрепощенный менеджер» [2]. В соответствии с их концепцией все специалисты обладают возможностями развивать и повышать эффективность своей работы, но по причинам, часть из которых лежит на поверхности, а часть обусловлена прошлым и теряется, у них имеются области недоразвитых способностей [3].

Целью статьи является обоснование значимости снятия личностных ограничений при подготовке бухгалтеров и аудиторов и разработка практических рекомендаций относительно совершенствования данного процесса.

**Н**еобходимо постоянное саморазвитие системы в окружающей среде, в том числе саморазвитие студента в вузе. Теория ограничений утверждает, что самый практичный способ саморазвития – изучить, осознать и преодолеть ограничения, препятствующие успеху и личному росту. Профессиональная практика студентов позволяет наиболее эффективно и ускоренно решать задачи саморазвития, если использовать специальные алгоритмы и тесты теории ограничений.

Алгоритмы теории ограничений, в первую очередь, направлены на:

- ✦ проверку способностей, которые уже имеются;
- ✦ поиск путей дальнейшего развития как личностных, так и деловых качеств специалиста.

Можно выделить два основных этапа:

- ✦ выявление личных и групповых ограничений;
- ✦ использование алгоритмов преодоления ограничений, которые были выявлены на первом этапе, для усовершенствования как отдельных личностей, так и группы в целом.

В решении задач управления от специалиста по учету и аудиту потребуются, на наш взгляд, следующие способности и навыки:

- ✦ умение управлять собой;
- ✦ наличие рациональных личных ценностей;
- ✦ умение четко определять личные цели;
- ✦ умение делать акцент на непрерывный личный рост;
- ✦ навык решать возникающие проблемы;
- ✦ навык проявления изобретательности;
- ✦ способность к нововведениям;
- ✦ высокая способность влияния на окружающих;

- ✦ знание современных подходов в сфере управления;
- ✦ умение постоянно развивать способность к руководству;
- ✦ умение обучать и развивать не только себя, но и подчиненных;
- ✦ навык эффективно формировать и развивать не только отдельных подчиненных, но и рабочие группы в целом.

**В**сё это расценивается как факторы успеха [4]. Считается, что каждый из факторов в равной степени имеет отношение к любой управленческой ситуации, а взятые вместе, они дают каждому студенту возможность оценить свою состоятельность в выполнении профессиональных и должностных обязанностей. Когда какие-либо из навыков или способностей отсутствуют, возникает ограничение. Каждый студент составляет список своих ограничений.

К наиболее распространенным личностным ограничениям следует относить:

- ✦ неумение решать проблемы;
- ✦ нехватку творческого подхода;
- ✦ неумение управлять собой;
- ✦ нехватку понимания особенностей управленческого труда;
- ✦ нечеткие личностные ценности;
- ✦ нечеткие личные цели;
- ✦ неспособность влиять на людей.

Приведенные ограничения можно частично снять в процессе профессиональной практики, используя для каждого из них свои особые методики.

Рассмотрим первые четыре ограничения.

*Ограничение 1: недостаточность навыка решать проблемы.*

Можно выделить таких три основных пути преодоления данного ограничения:

- ✦ разработка и использование систематизированного подхода к решению проблем;
- ✦ подбор наиболее рациональных методов, подходящих для решения разных видов проблем;
- ✦ использование людей и ресурсов, которые могли бы помочь в решении проблемы.

Зачастую студенты боятся оказаться ответственными, особенно когда речь идет о проблемах. Эта боязнь, в свою очередь, также является проблемой, которая тормозит процесс нахождения решения и требует решения сама по себе. В студенческом коллективе должен быть человек, ответственный за решение проблемы, так называемый «координатор группы» – куратор или руководитель практики.

Координатору группы необходимо:

- ✦ определить роль каждого студента группы и убедиться, что каждый понимает и осознает свою роль и может выполнить задание по профессиональной практике;
- ✦ организовать такую группу, которая более всего соответствовала бы задаче практики;
- ✦ осуществлять мониторинг работы группы;

- ✦ уточнить все задачи членов группы и все неясные моменты;
- ✦ предложить участникам высказать свои взгляды и предпринять направленные усилия на то, чтобы точка зрения каждого была услышана;
- ✦ привлечь внимание к поступкам, подрывающим эффективность групповой работы.

**П**рофессиональная практика дает возможность применения данного подхода, поскольку каждый шаг студента-практиканта курируется руководителями практики как от вуза так и от базы практики и своевременно может быть скорректирован. Коррекция должна быть гибкой и не ущемлять личного мнения студента. Тогда ее действие будет наиболее веским, а студент будет реально совершенствоваться.

Во время практики студент имеет возможность:

- ✦ пройти цикл систематизированного решения возникающих проблем;
- ✦ отработать технику решения проблемы;
- ✦ познакомиться с уровнями принятия решений;
- ✦ попробовать использовать людей и ресурсы для решения отдельных проблем;
- ✦ осознать, когда руководители более всего нуждаются в навыках решения проблемы [5].

*Ограничение 2: недостаточность творческого подхода.*

В результате проведенного исследования и анализа литературы выделено семь факторов, которые ограничивают или сводят на нет творческие способности студентов:

- ✦ человеческая лень;
- ✦ устоявшиеся привычки;
- ✦ излишняя напряженность;
- ✦ ослабленная целеустремленность;
- ✦ недостаточные возможности;
- ✦ излишняя серьезность;
- ✦ плохая методология.

Каждому студенту в творческой работе мешает что-то свое, поэтому каждому студенту полезно предложить попытаться установить и исследовать свои препятствия, обсудить их с кем-нибудь, кто хорошо его знает (например, с куратором, старшим другом). Возможно, препятствия не удастся полностью устранить, но можно научить студента сокращать их негативное воздействие.

Профессиональная практика дает возможность студенту развернуть свои творческие способности:

- ✦ студент может самостоятельно генерировать идеи, которые в случае их воплощения многократно поднимут его в собственных глазах;
- ✦ студент получит аванс на новую волну творчества.

В случае нерадивого отношения к творческому решению задачи практикант всегда может быть поправлен руководителем практики. Возможно, следует изменить его задачу или заинтересовать его нетривиальным решением.

Профессиональная практика:

- ✦ снимает барьеры для творческого подхода к работе;

- ✦ позволяет свободно генерировать и отбирать идеи;
- ✦ позволяет свободно планировать нововведения;
- ✦ дает обратную связь;
- ✦ дает оценку новшеств, предлагаемых студентом-практикантом.

*Ограничение 3: неумение управлять собой.*

Профессиональная практика позволяет:

- ✦ по-новому спланировать рабочий день;
- ✦ отдать предпочтение практическим видам деятельности.

**Н**а предприятиях, где руководство уделяет достаточное внимание здоровому образу жизни своих сотрудников, студенты-практиканты начинают ценить время, отводимое занятиям физической культурой и спортом, переосмысливают наличие у себя вредных привычек. Возможность принять участие в спортивных или профессиональных соревнованиях от предприятия – базы практики позволит студенту закрепить приобретенные качества по планированию своего досуга и рабочего времени, поднимет его на новую высоту развития.

Профессиональная практика позволяет серьезно отнестись к поддержанию физического здоровья и рациональному распределению сил для преодоления трудностей и выхода из стрессов. Максимальное использование времени – «удвоение» – сознательное использование времени для выполнения не одной, а сразу нескольких задач, позволит четче представить себе те возможности, которыми располагают отдельные личности [6].

*Ограничение 4: недостаточное понимание особенностей управленческого труда.*

Для будущих специалистов важно понимание стиля и практики управленческого труда. Обучаясь в вузе, студенты должны получить четкое представление о значении в коллективе своей будущей специальности, так как, выполняя в будущем функции специалиста, каждый должен будет иметь дело с людьми различных способностей, культурного и морального уровня.

На наш взгляд, следует также остановиться на некоторых аспектах общественной деятельности специалиста.

*Аспект 1: реакция на критику.*

Основная масса людей на критику реагируют довольно болезненно. Первая реакция таких людей – защита.

Может быть предложен набор следующих приемов, которые помогут сделать реакцию на критику более спокойной и объективной:

- ✦ не оправдываться;
- ✦ посмотреть на ситуацию «глазами» собеседника;
- ✦ молчать, если не знаете, что лучше сказать.

*Аспект 2: совершенные ошибки.*

Ошибки совершают все, но признавать их могут не многие. Основная проблема заключается в том, что чем оперативнее выявлена ошибка, тем меньше негативных последствий она может принести. Поэтому важным мо-

ментом в роботі з підчиненими являється здатність керівника так реагувати на совершенні помилки, щоб підчиненні:

- ✦ не боявся в подальшому оперативно повідомити про свої помилки;
- ✦ розумів свою відповідальність за них.

При розмові з співробітником, який совершил помилку, рекомендується використовувати наступні прийоми:

- ✦ створювати атмосферу в колективі, коли підчиненні самі хочуть розповісти про допущені помилки;
- ✦ при розмові про допущені помилки по можливості мінімізувати кількість свідків;
- ✦ направляти і поощряти самостійність співробітника при знаходженні способів усунення виниклих проблем і попередження помилок в майбутньому.

*Аспект 3: наявність позитивних емоцій.*

При роботі з іншими людьми важливо пам'ятати, що говорити потрібно не тільки про виникаючі проблеми і допущені помилки. Підчиненні слід також хвалити і поощряти, і не тільки матеріально. Це основи ділового спілкування.

Можливо запропонувати наступні прийоми, які допоможуть при спілкуванні:

- ✦ починати розмову слід з так званого *small talk* – розмови про те, що відбувається (розмова про погоду, обмін нічого не значущими фразами і т. п.). Це допоможе включитися в роботу;
- ✦ закінчувати бесіду теж слід по можливості плавно;
- ✦ не соромитися сказати співбесіднику комплімент або сказати щось приємне. При цьому важливо, щоб комплімент був сказаний щиро і з усвідомленням того, що співбесідник думає про себе сам [7].

### ВИВОДИ

Висновком, завершальним професійну практику, поряд з звітом про практику, повинен стати особистий план розвитку, конкретний і реалістичний, мобілізуючий всі здатності студента і вимагаючий від нього повної уваги.

Можливо запропонувати деякі правила для розробки особистого плану розвитку студента:

- ✦ ставити перед собою чіткі цілі і реальні терміни;
- ✦ визначити критерії успіху;
- ✦ задовольнятися малим, але постійним;
- ✦ використовувати всі надані можливості;
- ✦ навчатися на чужих і своїх досягненнях і успіхах, невдачах і помилках;
- ✦ бути в курсі останніх тенденцій діяльності;
- ✦ в дискусіях розкривати свої погляди і принципи;
- ✦ приносити користь вузу і організації, в якій працює;
- ✦ використовувати концепцію обмежень для контролю свого просування [8].

Важливо пам'ятати, що:

- ✦ тільки від Вас залежить Ваше розвиток;
- ✦ Ваше розвиток може викликати негативну реакцію оточуючих;
- ✦ як правило, ризик оправдан;
- ✦ слова не повинні расходитися з ділом;
- ✦ потрібно отримувати задоволення від свого розвитку.

Алгоритм, що допомагає розробити такого роду план, повинен містити декілька послідовних етапів:

1. Визначте свої особисті обмеження.
2. Оцініть і обговоріть свої особисті обмеження.
3. Переодолейте перешкоди.
4. Освойте нові навички.
5. Внедріть нові методи навчання і роботи.
6. Проаналізуйте своє розвиток.

**П**рофесійна практика являється одним з ефективних інструментів подолання особистих і групових обмежень, але без зацікавленості з боку студентів і їх активної участі цей інструмент буде неефективним. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Веснин В. Р.** Управление персоналом. Теория и практика : учебник / В. Р. Веснин. – М. : ТК «Велби», Изд-во «Проспект», 2011. – 688 с.
2. **Woodcock M.** The New Unblocked Manager : A Practical Guide to Self Development / Mike Woodcock, Dave Francis. – 2012. – ISBN 0-7045-0523-1 (Великобритания).
3. **Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М. : Дело. – 1994. – 710 с.
4. **Филонович С. Р.** Лидерство и практические навыки менеджера / С. Р. Филонович // Модульная программа для менеджеров. – М. : ГУУ – НФПК. – 2010.
5. **Козлов В. В.** Психология управления / В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов, Н. П. Фетискин. – М. : Академия, 2011. – 224 с.
6. **Эддоус М.** Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стэнфилл / Пер. с англ. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997.
7. **Michalko M.** Thinkertoys: a Handbook of Business Creativity for the 90s / Michael Michalko // Ten Speed Press, 2011.
8. **Антонова Н. В.** Психология управления / Н. В. Антонова. – М. : Высшая школа экономики, 2010. – 272 с.

### REFERENCES

- Antonova, N. V. *Psikhologija upravlenija* [Psychology of Management]. Moscow: Vysshiaia shkola ekonomiki, 2010.
- Eddous, M., and Stenfill, R. *Metody priniatiia resheniy* [Methods of decision-making]. Moscow: Audit; YUNITI, 1997.
- Filonovich, S. R. "Liderstvo i prakticheskie navyki menedzhera" [Leadership and management skills]. In *Modulnaia programma dlia menedzherov*. Moscow: GUU – NFPK, 2010.
- Kozlov, V. V., Manuylov, G. M., and Fetiskin, N. P. *Psikhologija upravleniia* [Psychology of Management]. Moscow: Akademiia, 2011.
- Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1994.
- Michalko, M. *Thinkertoys: a Handbook of Business Creativity for the 90s*: Ten Speed Press, 2011.
- Vesnin, V. P. *Upravlenie personalom. Teoriia i praktika* [Personnel Management. Theory and practice]. Moscow: Velbi; Prospekt, 2011.
- Woodcock, M., and Francis, D. *The New Unblocked Manager : A Practical Guide to Self Development*. Great Britain, 2012.