

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 9 '2012 г. (416)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

ЗАСНОВНИКИ:

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

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

ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ

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

В. С. Пономаренко

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

М. О. Кизим

Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.

О. М. Тищенко

Випускаючий редактор: канд. екон. наук,
доцент

В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

Алексєєв І. В. (Львів)

д-р екон. наук, проф.

Амосов О. Ю. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Благул І. С. (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

Гізатуллін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

Гонда В. (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

Жуковський М. (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

Заруба В. Я. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Іванов Ю. Б. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Клебанова Т. С. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

Орлов П. А. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

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

д-р екон. наук, проф.

Христиановський В. В. (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

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

**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 еко-
номічний університет МОН України)

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Орлов П. А. Испытание экономических систем развитых капиталистических стран и стран с переходной экономикой мировым экономическим кризисом	6
Логутова Т. Г., Ленцов І. А., Годяцька А. В. Теоретичні засади процесу комерціалізації інтелектуальних інвестицій.....	20
Подлесная В. Г. Роль инноваций в развитии социально-экономических циклов.....	26

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Татаркин А. И. Развитие промышленного комплекса региона с использованием кластерных инициатив.....	32
Деркач М. І., Литвин М. В. Досвід Німеччини у фінансуванні економічного розвитку регіонів	42
Оксенюк К. І. Формування та розвиток регіональних інноваційних кластерів	47

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Іванов Ю. Б., Піддубна А. І. Концептуально-методологічні аспекти синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства	50
Шкварчук А. О., Коваленко К. С. Оцінювання товаропотоків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.....	54
Varylyuk I. V., Kizyma D-S. V. Analysis of the Competitive Positions of the Ukrainian Economy in the Context of Globalization.....	58
Троян І. А. Інтеграційна сумісність країн-членів ОЧЕС.....	68

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Антоненко О. І. До питання сутності та наслідків суверенного дефолту	74
Іванова О. Ю. Особливості бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки	77
Керимов Э. Н-о. Проблемы развития хозяйственных субъектов в Азербайджанской Республике	81
Кислий В. М., Кубатко В. В. Вплив тіньового сектора економіки на конкурентоспроможність економіки держави	84
Сітнікова Н. П. Стратегічне планування розвитку та соціальні процеси	88

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Сітак І. А., Коробков Д. В., Міщенко В. А. Сучасні методи визначення стійкості підприємства	92
---	----

Іващенко П. О., Сисоева С. І. Квазіадаптивне прогнозування туристичної діяльності	98
Покотілова О. І., Покотілов І. П. Застосування байесівських мереж довіри у формуванні товарного асортименту підприємства	101
Марчук В. Д. Моделювання матеріального потоку виробничих систем з урахуванням випадкових втрат	105
Пономаренко О. Е. Використання нечітких множин при оцінці рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості... ..	109
Скнар І. І. Побудова моделей прогнозування на базі пакету Matlab Neural Networks	113

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Пластун В. А., Домбровський В. С. Підходи до класифікації інституційних інвесторів	118
Малютін О. К. Делокалізація інвестиційних вкладень з метою вирівнювання регіональних точок зростання національної економіки	123

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Самосьонок А. М. Дослідження інноваційної інтеграції як економічної категорії.....	127
---	-----

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Прохорова В. В. Організаційно-економічне забезпечення розвитку малого підприємництва України.....	132
--	-----

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Дем'яненко Т. І. Нові перспективи розвитку альтернативної енергетики	135
---	-----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Царук А. Ю. Фінансові аспекти державної екологічної політики в контексті природоохоронної діяльності гірничозбагачувальних підприємств	138
---	-----

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Кукла О. Л. Резерви зниження собівартості у племінному конярстві України	142
Матюшенко І. Ю., Маханьова Ю. М., Костенко А. О. Перспективи комерційного використання нанобіотехнологій у сільськогосподарському виробництві України.....	146

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Базавлук А. В. Інвестиційний розвиток транспортної компанії та його фінансове забезпечення.....	157
Кудрявцев В. М. Роль автотранспортної системи в забезпеченні інвестиційної безпеки держави	162
Лисенко А. О. Формування концепції управління витратами підприємств дорожнього господарства.....	166
Локотецька О. В. Роль транспортної галузі в системі економічної безпеки держави.....	170

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Коваленко Г. М. Удосконалення обслуговування споживачів торговельного підприємства на основі врахування специфічних вимог покупців.....	174
Леонт'єва Ю. Ю., Влащенко Н. М. Прикладні аспекти міжрегіональної кластеризації в туризмі	177
Прокопішина О. В., Козубова Н. В. Обліково-аналітична підтримка державних програм розвитку туризму	184
Тітяєв В. В. Проблемні питання формування собівартості житлово-комунальних послуг	190

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

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

ПІДПИСКА:

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

Науковий журнал

«БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
 вченої ради ХНЕУ № 1 від 30.08.12 р.
 вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
 № 9 від 10.09.12 р.

Здано до набору 20.08.2012 р.

Підписано до друку 25.09.2012 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 42,8. Обл.-вид. арк. 55,6.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 640. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2012



ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Доронина М. С., Чепель І. В. Актуальні проблеми забезпечення організацій кваліфікованим персоналом	194
Тютюнникова С. В., Симкіна Н. В. Актуалізація нравственного потенціала человека и роль семьи в его формировании.....	198
Савицька Н. А. Соціолодженія як передумова становлення суб'єктності людини в господарському розвитку.....	202
Мужилівський В. В. Застосування оцінки вартості життя людини в обов'язковому особистому страхуванні	205

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Тридід О. М. Принципи та підходи до управління доходами підприємств	209
Веретенникова Г. Б. Удосконалення процесу діагностики ринкової безпеки підприємства.....	211
Побережна Н. М. Оцінювання ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств і визначення стратегічних напрямів його розвитку.....	214
Прохорова Ю. В. Економічна політика як умова забезпечення оптимальної структури оборотного капіталу підприємства	221
Явдак М. Ю. Організація планування виробництва нової продукції машинобудівного підприємства	225
Сериков А. В., Гранько Е. Б. «Мягкое» моделирование последствий распределения инвестиций для обеспечения стратегии развития предприятия	230

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Жулавський А. Ю., Сидоренко Н. В. Врахування економічної ренти при оцінці ланцюгів вартості.....	234
--	-----

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Вовк В. Я. Концептуальні засади організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку	237
Раєвнева О. В., Бобкова О. Ю. Методика прогнозування акцизних надходжень на підставі диференційованого підходу.....	241
Гречана С. І. Податкові стимули розвитку підприємств у сучасних умовах	244
Криклій О. А., Рябіченко Д. О. Комплексний підхід до формування механізму управління ліквідністю банку на основі адаптивної моделі	250
Луняков О. В. Динамические взаимосвязи основных сегментов финансового рынка Украины	256

Портна О. В. Програмно-цільове фінансування охорони здоров'я в Україні	261
Галушко Ю. П. Монетарний інструментарій посткризового відновлення	265
Гнатишак О. В. Вплив злиття та поглинання на формування вартості банку	269
Піскунов Р. О., Лазько А. А. Формалізація теоретичних підходів до визначення фінансової стійкості банку	272

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Соколова Л. В., Шкіль Н. Г. Аналіз теоретичних та практичних аспектів процесно-орієнтованого управління підприємством	278
Боярко І. М., Самусевич Я. В. Теоретичні аспекти системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством	282
Карапейчик І. Н. Логика использования потенциалов в задачах управления предприятием	285
Птащенко О. В. Бренд як складова стратегічного розвитку товару.....	290
Чмелева О. С., Алексєєва О. В. Методика проведення SWOT-аналізу в установах науково-дослідної сфери	293
Шкодіні Я. В. Проблеми корпоративного управління в Україні.....	297
Ядін І. В. Теорія та практика використання системи збалансованих показників у забезпеченні сталого розвитку інтегрованих структур бізнесу.....	301
Єлесіна А. А. Механізм управління зовнішніми ризиками ВНЗ	315
Предеїн А. М. Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами	318
Рябенков О. В., Височина А. В. Роль та значення системи контролінгу в процесі стратегічного управління	326

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Каховська О. В. Концептуальні основи інформаційного забезпечення регулювання соціальності.....	330
Шведун В. О. Оптимізація управління розподілом витрат підприємства за допомогою інформаційних технологій	334
Дворнік М. О. Визначення інформаційних потреб населення та рівня їх задоволення	338

ІНФОРМАЦІЯ

Інформація для авторів	342
------------------------------	-----

CONTENT

ECONOMIC THEORY

- Orlov P. A.** Trial of Economies of the Developed Capitalist Countries and Countries with Economies in Transition by World Economic Crisis..... 6
- Logutova T. G., Lentsov I. A., Gadyatskaya A. V.** The Theoretical Basis of the Process of Commercialization of Intellectual Investments..... 20
- Podlesna V. G.** The Role of Innovation in the Development of Social and Economic Cycles..... 26

REGIONAL ECONOMY

- Tatarkin A. I.** Development of Regional Industrial Complex Using Cluster Initiatives 32
- Derkach N. I., Litvin M. V.** German Experience of Financing of Economic Development of Regions..... 42
- Oksenyuk Y. I.** Forming and Development of Regional Innovative Clusters 47

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Ivanov Y. B., Piddubna L. I.** Conceptual and Methodological Aspects of the Synthesis of the Control System50
- Shkvarchuk L. A., Kovalenko Y. S.** Evaluation of Trade Flows in International Business 54
- Barylyuk I. V., Kizyma D.-S. B.** Analysis of the Competitive Positions of the Ukrainian Economy in the Context of Globalization 58
- Troyan I. A.** Integration Compatibility of BSEC Member States 68

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Antonenko O. I.** Question of Essence and Consequences of Sovereign Default74
- Ivanova O. Y.** Features of the Budgetary Stimulation of Development of Real Sector of Economy 77
- Kerimov E. N.-ogly.** Problems of Development of Economic Entities in the Republic of Azerbaijan 81
- Kislyi V. N., Kubatko V. V.** The Influence of Shadow Economy Sector on Competitiveness of National Economy..... 84
- Sitnikova N. P.** Strategic Planning of Development and Social Processes88

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Sitak I. L., Korobkov D. V., Mishchenko V. A.** Current Methods for Determining the Stability of the Enterprise..... 92
- Ivashchenko P. A., Sysoeva S. I.** Quasi Adaptive Forecasting of Tourism Activity 98
- Pokotilova Y. I., Pokotilov I. F.** The Use of Bayesian Networks of Trust in the Formation of the Company Product Range..... 101
- Marchuk V. D.** Simulation of Material Flow Production Systems Based on Random Production Losses..... 105
- Ponomarenko O. E.** Using Fuzzy Sets in Evaluating the Level of Industry Business Entities Financial Security..... 109
- Skнар I. I.** The Construction of Prediction Models Based on the Package Matlab Neural Networks..... 113

INVESTMENT PROCESSES

- Plastun V. L., Dombrovskiy V. S.** Approaches to Classification of Institutional Investors..... 118
- Malyutin A. K.** Delocalization of Investments for Smoothing of Regional Points of Growing of National Economy..... 123

INNOVATIVE PROCESSES

- Samosyonok L. N.** Investigation of the Innovative Integration as Economic Category..... 127

PROBLEMS OF BUSINESS

- Prokhorova V. V.** Organizational and Economic Support for Small Business Development in Ukraine 132

INDUSTRIAL ECONOMICS

- Demyanenko T. I.** New Prospects for Alternative Energy 135

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

- Tsaruk A. Y.** Government Financing of Environmental Actions: in Context Ecological Activities of Mining Plants..... 138

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Kukla O. L.** Provisions for Cost Reduction in Breeding Horse Breeding in Ukraine..... 142
- Matyushenko I. Y., Makhanyova Y. N., Kostenko A. A.** Prospects for Commercial Use Nanobiotechnologies in Agricultural Production of Ukraine 146

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

- Bazavluk A. V.** The Investment Development of the Transport Company and its Financial Security..... 157
- Kudryavtsev V. M.** The Role of Road Transport System to Ensure the Security of the State Investment..... 162
- Lysenko A. A.** Formation of the Concept of the Cost Management of the Enterprises of Road Economy..... 166
- Lokotetskaya O. V.** A Role of a Transport Industry is in the System of Economic Security of the State 170

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

- Kovalenko A. N.** Improvement of Trade Enterprise's Consumer's Service with Account of Specific Requirements of Customers 174
- Leontyeva Y. Y., Vlashchenko N. N.** Applied Aspects of the Interregional Clustering in Tourism..... 177
- Prokopishina Y. V., Kozubova N. V.** Accounting and Analytical Support of State Development Programs for Tourism..... 184
- Tityaev V. V.** Problem Questions of the Formation Costs of Housing and Communal Services..... 190

LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

- Doronina M. S., Chepel I. V.** Current problems of Organizations Qualified Personnel..... 194
- Tyutyunnikova S. V., Simkina N. V.** Moral Potential Actualization and the Role of the Family in its Formation..... 198
- Savitskaya N. L.** Socio-Humanizing as a Prerequisite for the Development of Human Subjectivity in Economic Development..... 202
- Muzhilivskiy V.** Application of Human Life Valuation in Compulsory Personal Insurance 205

ECONOMICS OF ENTERPRISE

- Trided A. N.** Principles and Approaches to Revenue Management Business 209
- Veretennikova A. B.** Improved Diagnostic Process of Enterprise's Market Security 211
- Poberezhnaya N. N.** Valuation of Efficiency of Use of Industrial Potential of the Machine-Building Enterprises and Definition of Strategic Directions of its Development..... 214
- Prokhorova Y. V.** Economic Policy as a Condition of Optimal Structure of Working Enterprise Capital 221

Yavdak M. Y. Organization of Planning New Products Production of Machine-Building Enterprise	225
Serikov A. V., Granko Y. B. «Soft» Modeling of the Consequences Distribution of Investment to Provide an Enterprise Development Strategy	230

ACCOUNTING AND AUDITING

Zhulavskiy A. Y., Sidorenko N. V. Accounting of Rent in the Value Chains Assessing	234
---	-----

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Vovk V. Y. Conceptual Principles Of Banking Competitiveness Strategic Management Organization	237
Rayevneva Y. V., Bobkova A. Y. Excise Revenue Forecasting Technique Based on a Differentiated Approach	241
Grechanaya S. I. Tax Incentives of Enterprise Development in Modern Conditions.....	244
Krikliy Y. A., Ryabichenko D. A. The Comprehensive Approach to the Formation of the Mechanism of Bank's Liquidity Management Based on an Adaptive Model.....	250
Lunyakov O. V. Dynamic Interrelations between the Key Financial Market Segments of Ukraine	256
Portnaya O. V. Programme-Aimed Financing of Health Care in Ukraine	261
Galushko Y. P. Monetary Instruments of Post-Crisis Recovery	265
Gnatyshak O. V. Formation of the Cost of a Commercial Bank in the Process of Mergers and Acquisitions	269
Piskunov R. A., Lazko A. A. Formalization of Theoretical Approaches to the Definition of Financial Stability of the Banking System	272

MANAGEMENT AND MARKETING

Sokolova L. V., Shkil N. G. Analysis of Theoretical and Practical Aspects of Process-Oriented Enterprise Management	278
--	-----

Boyarko I. N., Samusevich Y. V. Theoretical Aspects of Values-Based Management	282
Karapeychik I. N. Potential Implementation Logics in Enterprise Management Tasks	285
Ptashchenko Y. V. Brand as a Part of the Strategic Development of Product	290
Chmelyova O. S., Alekseeva Y. V. The Methodology of the SWOT-Analysis for the Institutions of Scientific and Research Fields of Activity	293
Shkodin Y. V. The Problems of the Corporate Governance in Ukraine	297
Yaldin I. V. The Theory and Practice of Using the Balanced Scorecard in the Sustainable Development of Integrated Business Structures.....	301
Yelesina A. A. The Mechanism of Control of High School External Risks.....	315
Predein A. M. The Role of Resources in Strategic Management of Enterprise	318
Ryabekov A. V., Vysochina A. V. Role and Importance of Controlling System in Strategic Management Process	326

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

Kakhovskaya Y. V. Conceptual Basis of Information Regulations of Sociality.....	330
Shvedun V. O. Optimization of Distribution Management Company Expenses through Information Technology	334
Dvornik M. A. Definition of Information Demands of the Population and Level of their Satisfaction	338

INFORMATION

Information for Authors	342
-------------------------------	-----

ИСПЫТАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РАЗВИТЫХ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН И СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ

ОРЛОВ П. А.

УДК 338.124.4:330.342.14

Орлов П. А. Испытание экономических систем развитых капиталистических стран и стран с переходной экономикой мировым экономическим кризисом

Рассмотрено влияние затяжного экономического кризиса на экономические системы развитых экономических стран, Украины и других стран с переходной экономикой. Показано, что лучшие экономические системы были созданы в промышленно развитых странах, правительства которых создали и постоянно совершенствуют эффективную систему государственного регулирования экономики вопреки концепции неоллиберализма, не допустили большого расслоения населения по доходам и высокой безработицы. Хотя среди них нет идеальной, потому что отмечены факты высокой социальной безответственности в некоторых сферах предпринимательства, особенно в банковской. Банки промышленно развитых стран в погоне за прибылью вступают в сговор и не останавливаются перед тяжкими преступлениями. Проанализированы некоторые недостатки реформирования экономики Украины в сфере промышленности и сельского хозяйства, а также государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: качество экономической системы, расслоение населения, социальная ответственность, народные предприятия, противоречия, неоллиберализм.

Библ.: 39.

Орлов Пётр Аркадьевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: kafedra_eim@mail.ru

УДК 338.124.4:330.342.14

UDC 338.124.4:330.342.14

Орлов П. А. Випробування економічних систем розвинених капіталістичних країн і країн з перехідною економікою світовою економічною кризою

Розглянуто вплив затяжної економічної кризи на економічні системи розвинених економічних країн, України та інших країн з перехідною економікою. Показано, що кращі економічні системи були створені в промислово розвинених країнах, уряди яких створили і постійно удосконалюють ефективну систему державного регулювання економіки всупереч концепції неолібералізму, не допустили великого розшарування населення за доходами і високого безробіття. Хоча серед них немає ідеальної, тому що відзначено факти високої соціальної безвідповідальності в деяких сферах підприємництва, особливо в банківській. Банки промислово розвинених країн в гонитві за прибутком вступають у змову і не зупиняються перед тяжкими злочинами. Проаналізовано деякі недоліки реформування економіки України в сфері промисловості та сільського господарства, а також державного регулювання економіки.

Ключові слова: якість економічної системи, розшарування населення, соціальна відповідальність, народні підприємства, протиріччя, неолібералізм.

Бібл.: 39.

Орлов Пётр Аркадьевич – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна).

Email: kafedra_eim@mail.ru

Orlov P. A. Trial of Economies of the Developed Capitalist Countries and Countries with Economies in Transition by World Economic Crisis

The influence of the protracted economic crisis on economies of advanced countries, Ukraine and other countries in transition is discussed. It is shown that the best economic systems have been created in the industrialized countries, whose governments have created and continuously improve effective system of state regulation of the economy in spite of the concept of neoliberalism, prevent a large stratification of the population by income and high unemployment. Although none of them is perfect, because there are facts are marked high social irresponsibility in some areas of business, especially in banking. The banks of the industrialized countries in the pursuit of profit, conspire and do not hesitate to serious crimes. It is analyzed some of the shortcomings of economic reforms in Ukraine in the sphere of industry and agriculture, as well as government regulation of the economy.

Key words: Key words: quality of the economic system, stratification of the population, social responsibility, national enterprises, contradictions, neoliberalism.

Bibl.: 39.

Orlov Pyotr A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Marketing, Kharkov National University of Economics (Lenina pr., 9a, Kharkov, 61166, Ukraine)

Email: kafedra_eim@mail.ru

Мировой экономической кризис продолжается пятый год и по своим отрицательным социальным и экономическим последствиям превосходит Великую депрессию 1929 – 1932 гг. По данным Всемирного банка, по состоянию на октябрь 2009 г. кризис увеличил численность людей, находящихся за чертой бедности в мире (доход от 1 до 1,25 долл. в день) на 89 млн чел.

Правительства промышленно развитых капиталистических стран и стран с переходной экономикой продолжают активно использовать методы государственного регулирования экономики с целью ускорения выхода из рецессии. Так, по данным агентства Euronews, в июле 2012 года Европейский Центробанк снизил ба-

зовую ставку по кредитам на 0,25% до исторического минимума – 0,75% годовых. Но и после этого в еврозоне базовая процентная ставка оказалась выше исторических минимумов, чем, например, в Великобритании (0,5%), в США (0 – 0,25%) и Японии (0 – 0,1%). Уже пять стран из 17 членов валютного союза обратились за помощью к ЕС [34].

Автор придерживается достаточно распространённого в настоящее время определения экономической системы, базирующегося на определении К. Маркса (например, [12, 13, 14]), с внесением в него некоторых изменений. **Экономическая система страны** – это совокупность трех основных подсистем: 1) производительных сил; 2) экономических отношений; 3) способа участия государственных органов в координации и управлении

экономической деятельностью, распределением и перераспределением общественного продукта и социальной ответственности субъектов хозяйствования в стране. Выделение в этом определении способа участия государственных органов в координации и управлении не только экономической деятельностью, но и социальной ответственностью субъектов хозяйствования обусловлено следующим. Переживаемый мировой экономический кризис показал необходимость существенного усиления в большинстве капиталистических стран и стран с переходной экономикой государственного управления социальной ответственностью субъектов хозяйствования. Кризис убедительно высветил существенные недостатки экономических систем многих стран.

Весьма актуальным проблемам и аспектам кризиса посвящено огромное количество работ известных зарубежных и отечественных учёных-экономистов (например, [3 – 7, 9, 10, 19]). Количество же проблем и возможных вариантов их решения значительно превышает их количество, рассмотренное в опубликованных работах.

Целью настоящей работы является анализ достоинств и недостатков экономических систем некоторых развитых капиталистических стран, а также Украины и других стран с переходной экономикой в условиях преодоления негативных социально-экономических последствий затяжного мирового экономического кризиса.

Среди экономистов ведётся спор, является этот кризис системным или типичным циклическим. Автор является сторонником точки зрения о его системном характере. Мнения авторов существенно отличаются в прогнозах его продолжительности от краткосрочной до нескольких десятков лет. Прогнозы о краткосрочной продолжительности кризиса уже не оправдались. По самым пессимистическим прогнозам кризис может завершиться мировой войной, как это было с Великой депрессией. Затяжной характер кризиса подтверждается, например, информацией агентства Euronews от 02.07. 2012 г. о том, что в мае безработица в 17-ти странах еврозоны выросла до 11,1% и достигла максимального уровня с 1999 г., то есть, за весь период существования единой валюты. За год число безработных увеличилось почти на 2 млн человек. В Испании и Греции среди людей моложе 25 лет безработных – более 50%. Эксперты считают, что эти цифры стали важным аргументом для ЕЦБ в пользу очередного снижения базовой ставки по кредитам для поддержки экономики еврозоны [35].

Все капиталистические страны, а также страны с переходной экономикой с 2008 г. борются с негативными последствиями кризиса. Однако, как показывает опыт четырёх кризисных лет, масштабы возникших социально-экономических проблем и эффективность их решения в значительной мере зависят от качества экономической системы каждой страны к моменту возникновения кризиса и её дальнейшего развития. Экономическая система каждой страны имеет свои особенности по каждому из элементов, которые отражают традиции, национальные особенности, исторический опыт и т. п.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ РАЗВИТЫХ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

Известные американские экономисты К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю подчеркнули, что «индустриально развитые страны мира в основном различаются по двум признакам: 1) по форме собственности на средства производства и 2) по способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность» [11, с. 47]. Они считают, что «существующие экономические системы располагаются где-то между крайностями чистого капитализма и командной экономики» [11, с. 48]. Такой подход разделяют многие другие зарубежные и отечественные экономисты, в отличие от некоторых теоретических положений учебника «Экономикс», авторами которого они являются. Основой экономических систем капиталистических стран является господство частной собственности на средства производства. Теперь она выступает преимущественно в форме корпоративной (акционерной) собственности.

К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю и многие другие зарубежные и отечественные ученые по форме собственности и способу регулирования экономической деятельности выделяют следующие типы экономических систем: традиционную, чистого капитализма, командную и смешанную. В этой классификации к традиционным отнесены экономические системы отсталых развивающихся стран, командной названа экономическая система бывшего СССР и других социалистических стран. Экономические системы большинства современных развитых капиталистических стран характеризуются как смешанные. В экономической литературе выделяют ряд моделей смешанной экономической системы: американская, немецкая, французская, шведская, японская, южнокорейская и другие. Основные отличия между ними заключаются в уровне социальной направленности экономики и способе участия государства в управлении экономикой.

По мнению многих экономистов, в наибольшей степени приверженности идеям либерализации экономики (чистого капитализма) до кризиса придерживалось правительство США. Именно в США в ноябре 2007 г. начался финансовый кризис через социальную безответственность их финансово-кредитной системы, которая долгое время развивалась на принципах неолиберализма, т.е. саморегулирования. В сентябре-октябре 2008 г. финансовый кризис перерос в затяжной мировой экономический. Он длится уже более четырех лет и, по имеющимся прогнозам, продлится не менее десяти. Что касается некоторых других сфер экономики, то трудно сделать вывод о приверженности правительства США концепции неолиберализма. Например, правительство США многие годы поддерживает компанию Boeing вопреки этой концепции и правилам ВТО, а страны Евросоюза свою компанию Airbus. В 2004 г. они выставили друг к другу претензии в ВТО о нарушении правил честной конкуренции. Дело рассматривалось более шести лет. В марте 2011 г. ВТО признала Airbus виновной в незаконном получении \$20 млрд,

а Boeing – в незаконном получении \$5,3 млрд государственных субсидий [27]. В США, как свидетельствует опыт, осуществляется достаточно эффективный государственный контроль качества реализуемых продуктов, в том числе медикаментов, а также жёсткое преследование за их фальсификацию. Создаётся впечатление, что концепция неолiberaлизма Фридмена была создана для экспорта в развивающиеся страны. Ни в США, ни в других промышленно развитых капиталистических странах она широкого практического применения не получила.

Несмотря на огромные преимущества, незаслуженно получаемые экономикой США от использования доллара в качестве мировой резервной валюты, кризис и в этой стране вызвал существенные негативные социально-экономические последствия.

Необходимость коренного реформирования мировой финансово-валютной системы и создания действенной системы международного контроля над ней не вызывает сомнения. Но решить эту проблему чрезвычайно сложно, так как большинство стран оказались в заложниках доллара. По данным МВФ, мировые валютные резервы, оцениваемые в 6900 млрд долл., на 67% состоят из долларов США. Некоторые страны договариваются о прямом обмене своих валют без конвертации их в доллары. Так, с 1 июня 2012 г. такая схема взаимных расчётов начинает действовать между Китаем и Японией.

Интересно отметить, что по мере углубления кризиса среди населения США резко уменьшается количество сторонников капитализма. Так, в результате социологического опроса Rasmussen, проведенного в США в конце декабря 2008 г., свою приверженность этой экономической системе выразили 70% опрошенных. Повторный опрос 07.04.2009 г. показал, что только 53% американцев оставались сторонниками капитализма, а 20% высказались в пользу социализма [20].

По данным агентства Euronews, в 2010 г. перепись населения в США показала, что за чертой бедности оказалось 46 млн человек, или 15,1%. Это рекордный показатель за 52 года ведения такой статистики. Выступая в январе 2011 г. в конгрессе США, глава Федеральной резервной системы Бен Бернанке отметил, что для снижения безработицы с 10 – 9% ныне до нормального уровня около 6% понадобится 4 – 5 лет [21].

В марте 2010 г. уровень безработицы в 16 странах Евросоюза составлял 10%, а среди молодежи до 25 лет значительно выше. По оценкам службы Евростат, в июле 2011 г. безработица в зоне евро осталась на уровне 10%, при этом число обращений на биржу труда выросло на 61 тыс. человек. Во втором квартале 2011 г. рост ВВП зоны практически остановился (+0,2%). По данным агентства Euronews, в апреле 2012 г. безработица в зоне обращения единой европейской валюты выросла до 11%. Это самый высокий показатель за последние годы. При этом в Испании уровень безработицы составил 24,3%, а в Австрии всего 3,9%. Как было отмечено выше, в мае 2012 г. её уровень увеличился до 11,1%.

Во время экономического кризиса во многих капиталистических странах обостряются противоречия

между собственниками средств производства и работниками. Иногда они приближаются к антагонистическим и могут вызвать социальные взрывы.

Например, акция «Захватим Уолл-Стрит (Wall Street)», начавшаяся в сентябре 2011 г. в Нью-Йорке, распространилась не только на другие штаты, но и на Англию, Италию и многие другие страны [19]. Ее участники протестуют, прежде всего, против банкиров – основных виновников кризиса, от последствий которого больше страдают не они; влияния крупного бизнеса на политику; безработицы и социальной несправедливости. Например, в Англии для снижения дефицита госбюджета уменьшили финансирование университетов и в три раза повысили плату за обучение в них. Выход на пенсию мужчин был увеличен до 68 лет. Это вызвало массовые демонстрации противников таких мер.

В Италии также резко снизили финансирование университетов и научных исследований. В Риме на демонстрации протеста было более 100 тыс. человек. Она сопровождалась уличными погромами, столкновениями с полицией и арестами.

Лучше справляются с кризисом страны с моделями смешанных экономических систем, отличающихся более высоким уровнем госрегулирования экономики и ее социальной направленности.

Страны, которые с помощью государственного регулирования экономики обеспечили достаточно высокую социальную ее направленность, защиту прав потребителей, не допустили большого расслоения населения на очень богатых и находящихся за чертой бедности, без больших социальных потрясений преодолевают экономический кризис. К таким странам относятся, например, Швеция, Норвегия, Австралия, Германия, Франция, Япония, Южная Корея, Финляндия. По классификации К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю экономические системы этих стран находятся ближе всех к командной экономике.

Очень острые противоречия возникают в тех странах ЕС, которые сильнее других пострадали от кризиса. К таким странам относятся Греция, Испания, Румыния, Венгрия, Италия. Многие экономисты считают, что очень высока вероятность распада еврозоны. Учитывая сложившуюся ситуацию в этой зоне, трудно не согласиться с возможностью её распада. Большинство кандидатов на пост президента в США, Франции и других странах обещали увеличить налоги на богатых граждан и банки, а также усилить контроль над деятельностью банков. Речь идет об усилении государственного регулирования и социальной направленности экономики.

Доля государственной (общественной) собственности в экономике разных капиталистических стран существенно отличается. Наиболее высокий удельный вес ее характерен для Франции, Канады, Швеции, Италии. Но во всех странах она играет очень важную роль. На государственной собственности в значительной степени базируется развитие фундаментальной науки предприятий и отраслей, имеющих стратегическое значение для страны, а также разработка и внедрение новейших технологий.

В условиях современного экономического кризиса в большинстве промышленно развитых стран произошло увеличение доли государственной собственности, так как правительства за счет средств государственных бюджетов спасали от банкротства банки и крупные компании (например, даже компанию «Дженерал Моторс»). Другими словами, государственная собственность в период кризиса спасает частную. Подобные меры применялись и в периоды всех предыдущих кризисов. Так, в 1873 г. во время довольно масштабного кризиса канцлер Германии Отто фон Бисмарк в целях спасения от банкротства национализировал прусские железные дороги, т. е. изменил их собственность с частной на государственную [15].

Современный кризис с первых дней ознаменовался резким усилением государственного регулирования экономики во всех промышленно развитых странах, т. е. существенным сдвигом их экономических систем в направлении командной. Анализируя действия администрации США и стран ЕС в сентябре 2009 г., известный французский экономист Жорж Аттали 30 сентября метко определил как «день, когда капитализм чуть не умер». Не вызывает сомнений, что без огромной помощи органов государственного управления этих стран своим банкам и крупным компаниям он бы точно не выжил. Жорж Аттали подчеркнул: «Колоссальная перемена произошла с людьми, которые месяцем ранее почти единогласно заявляли, что самое лучшее – ничего не предпринимать и что дерегуляция и свобода рынков являются ключом к экономическому и политическому успеху!» [11, с. 93, 104].

В июне – июле 2012 г. широкий резонанс получил скандал вокруг британского банка Barclays, который был оштрафован британским и американским органами финансового регулирования на 452 млн долл. за манипулирование ставкой межбанковского кредита LIBOR. Руководители банка признали, что в период с 2005 по 2009 гг. участвовали в таких манипуляциях.

Банковская система Англии, как и США, в течение многих лет в значительной мере развивалась на основе концепции неолiberaлизма. Банкам были созданы весьма благоприятные условия, даже во время кризиса. Однако, как показали крупные скандалы последних лет, а также устойчивый рост бонусов для банкиров, недостаточное государственное регулирование этой сферы чревато огромным ущербом не только для национальной, но и мировой экономики.

Британское Управление по финансовому регулированию и надзору (FSA) подозревает банкиров в манипуляции не только ставками Libor, но и аналогичными общеевропейскими ставками – Euribor.

Множество банковских продуктов зависят от этих ставок. По различным оценкам от 360 до 600 трлн долл. ежегодно обмениваются на основе этих ставок. А эти суммы соответствуют 5 – 10 объемам ежегодного мирового внутреннего продукта.

Начато уголовное разбирательство. Подчеркивается, что манипулирование ставками Libor ударило по карману рядовых налогоплательщиков и компаний по

всему миру, а этот скандал снова подрывает доверие к мировой банковской системе [37].

Масштабы этого мошенничества признаны мировыми. На основе ставок Libor и Euribor, которые пересматриваются ежедневно, банки выдают кредиты друг другу. От этих ставок зависят ставки выдаваемых кредитов юридическим и физическим лицам, в том числе потребительских и ипотечных. Они определяются как средние величины по выборке банков (16 для Libor и 43 для Euribor), среди которых был банк Barclays. Одному только банку Barclays без договоренности с сообщниками махинации были бы невозможны. Тем более что в соответствии с принятым методом расчёта экстремальные значения ставки исключаются при подсчёте средней величины. В числе подозреваемых оказались такие крупные банки, как Citigroup, Royal Bank of Scotland, UBS, JP Morgan, HSBC и Deutsche Bank. Британским и американским органами финансового регулирования ведется расследование в отношении подозреваемых сообщников. Высказывается мнение, что после завершения расследования скандала окончательная сумма штрафов будет исчисляться миллиардами долларов, так как ущерб от манипулирования ставками оценивается в 1 трлн долларов [36].

Этот скандал показал, что банки промышленно развитых стран с несколькими отличающимися экономическими системами в погоне за прибылью вступают в сговор и не останавливаются перед тяжкими преступлениями, за последствия которых расплачиваются жители большинства государств мира. В очередной раз получила убедительное подтверждение острая необходимость существенного усиления скоординированного государственного регулирования банковской сферы, например, в рамках стран G20, а также усиления ответственности за махинации.

В капиталистических странах с целью снижения социальных противоречий продолжительное время все большее распространение получает и акционерная собственность работников предприятий. В США с 1974 г. действует «План участия работников в акционерной собственности» (*Employee Stock Ownership Plan – ESOP*) (ЭСОП). Основой ЭСОП является методика финансирования, позволяющая сотрудникам приобрести компанию, в которой они работают, за счет ее собственных доходов. Автором ЭСОП является Луис Орта Келсо, который пережил Великую депрессию, имел большой опыт плодотворной работы в качестве юрисконсульта по финансам и праву корпораций, политэконома, банкира [17]. Целью ЭСОП было снижение уровня противоречий между владельцами предприятий и работниками.

В 1992 г/у ЭСОП применялся в 11 тыс. акционерных корпораций США, включая и некоторые из крупнейших – «Полароид», «Филипс петролиум», «Шеврон», «Проктер энд Гэмбл», «Макдонел-Дуглас». Более 11 млн участников схем ЭСОП владели активами на сумму свыше 50 млрд долл. Считают, что на основе ЭСОП было создано около 11 тыс. народных предприятий. Создание народных предприятий решает извечные противоречия между работниками и владельцами капитала.

Сейчас в США на народных предприятиях работает около 14 млн человек. В 500 крупных корпорациях еще в конце XX века доля акций работников составляла в среднем 27%, а в таких, как «Макдоннелл-Дуглас», «Маккормик», «Проктер энд Гэмбл» – около 33%. Акционерная собственность работников предприятий успешно развивается в более чем 70 странах мира, в том числе в таких странах ЕС, как Швеция, Дания, Германия, Франция, Великобритания, Польша, Испания, Италия и других. Совет ЕС поощряет развитие акционерной собственности работников предприятий. В Китае, где с 1992 г. действует закон «О коллективных предприятиях в городе и коллективных предприятиях на селе», народные предприятия получили очень широкое распространение [18].

В России Федеральным законом «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19.07.98, № 115-ФЗ была введена новая организационно-правовая форма предприятия – акционерное общество работников (народное предприятие).

Согласно этому закону работникам народного предприятия должно принадлежать более 75% его акций. Это, как правило, закрытые акционерные общества. Один работник-акционер не может владеть акциями народного предприятия, номинальная стоимость которых превышает 5% его уставного капитала. Это максимальная доля акций может быть уменьшена уставом народного предприятия.

Народные предприятия создаются путем преобразования любой коммерческой организации, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий и открытых акционерных обществ, работникам которых принадлежит менее 49 процентов их уставного капитала. Сейчас там успешно действует около 200 народных предприятий в промышленности и сельском хозяйстве.

Отчеты российских народных предприятий свидетельствуют об их экономической устойчивости, высокой конкурентоспособности, социальной ответственности [18].

К сожалению, в Украине акционерной собственности работников предприятий и такой организационно-правовой форме предприятия как народное предприятие, было уделено гораздо меньше внимания.

В 2000 г. парламент Украины принял Закон «Об особенностях приватизации ОАО «Мариупольский металлургический комбинат имени Ильича», согласно которому трудовому коллективу досталось 40 процентов акций комбината. Но дальнейшего распространения этот почин не получил. Действующим законодательством ни акционерная собственность работников предприятий, ни такая организационно-правовая форма предприятия, как народное предприятие, в общем виде не предусмотрены.

Например, среди экономистов нет единого мнения о том, какая собственность в условиях капитализма является более эффективной: частная или государственная. По мнению автора, все зависит от сферы деятельности, сложившейся ситуации и качества управления

каждой из них. В одних сферах деятельности и ситуациях эффективнее государственная собственность, а в других – частная при условии эффективного управления каждой из них. Этот вывод подтверждается опытом, например, Франции, экономика которой многие годы успешно развивается при высокой доле государственной собственности и использовании индикативного планирования. Фирма «Рено» на этой собственности успешно развивалась с 1945 по 1993 гг. и превратилась в крупную транснациональную компанию.

Правительства всех промышленно развитых стран активно используют такие методы управления государственной собственностью, как приватизация и реприватизация, национализация и денационализация.

Приватизация – это процесс изменения формы собственности предприятий с государственной на частную путем, например, продажи государственного предприятия на аукционе физическим или юридическим лицам. Могут использоваться и другие методы, предусмотренные законодательством страны. Приватизация является методом разгосударствления собственности.

Реприватизация – это процесс возвращения в частную собственность ранее выкупленных или национализированных предприятий или другого имущества в случаях, предусмотренных законодательством страны.

Национализация – это процесс изменения формы собственности предприятий с частной на государственную в случаях, предусмотренных законодательством страны. Одним из аргументов может служить то, что отдельные отрасли могут иметь для страны стратегическое значение и поэтому не могут быть доверены частным предприятиям.

Денационализация – это возвращение в частную собственность ранее национализированных предприятий или другого имущества из-за низкой эффективности управления, качества продукции и т. п. Осуществляется она в рамках действующего законодательства страны. [30].

Однако в Украине в управлении государственной собственностью до сих пор активно используется только приватизация. В результате ее проведения было создано более десяти миллионов владельцев приватизационных сертификатов. Собственностью же, которая обозначена в сертификатах, многие годы бесплатно пользуются владельцы крупных пакетов акций ответственных ПАО (ОАО), проявляя полную социальную безответственность. Такую возможность им обеспечило законодательство, не предусмотрев адекватную защиту прав акционеров-миноритариев.

По состоянию на апрель 2012 г. в стране еще не принят Закон о национализации. В Верховную Раду только поступил проект Закона Украины «О возвращении имущества базовых отраслей национальной экономики, находящихся в собственности граждан и юридических лиц, в собственность государства (национализации)».

Очень важную роль призвана выполнять такая подсистема экономической системы, как способ участия государственных органов в координации и

управлении экономической деятельностью и социальной ответственностью субъектов хозяйствования в стране (механизм управления). Сейчас социальная ответственность предприятий состоит в обеспечении комфортных, безопасных условий труда и достойной его оплаты для своего персонала, а также в недопустимости производства и реализации продуктов, которые являются опасными для морали, жизни, здоровья, имущества людей и окружающей среды. Вместе с тем, в современных условиях можно отметить, с одной стороны, рост числа социально ответственных предприятий, которые не только создают комфортные условия своему персоналу, производят качественную продукцию, но и занимаются благотворительной деятельностью. С другой стороны, растет и количество предприятий, владельцы которых эксплуатируют не только своих работников, но и потребителей производимой продукции ненадлежащего качества. Особенно это касается продуктов питания, спиртных напитков, медикаментов и медицинских услуг. Под видом качественных продуктов такие предприятия реализуют фальсификаты, практикуют недобросовестную рекламу. В результате они получают огромную дополнительную прибыль за счет преступного присвоения результатов труда (доходов) своих потребителей. Это и есть скрытая уголовная форма эксплуатации. При этом они наносят огромный ущерб своим потребителям и обществу в целом.

Примеров тому существует множество в сфере производства и реализации продукции, опасной для морали, жизни, здоровья и имущества граждан, широкомасштабной подделки медикаментов, различных форм мошенничества, включая создание финансовых пирамид. Причём самые крупные преступления такого рода за последние четыре года были раскрыты в таких высокоразвитых странах, как США, Англия, Германия, Франция, Япония, Швейцария, свидетельствуя об имманентном пороке капиталистической экономической системы (см. подробнее в [16]).

Например, разоблаченная в конце 2008 г. в США крупнейшая финансовая пирамида Бернарда Мэдоффа в виде инвестиционного фонда «Мэдофф Секьюритис» за более чем 20 лет своей преступной деятельности причинила ущерб своим клиентам из разных стран в размере 65 млрд долл. Среди около 3 миллионов обманутых клиентов есть и покончившие жизнь самоубийством. Показательно, что ликвидатор финансовой пирамиды подал иск на сумму более 30 млрд долл. против банков, подозреваемых в соучастии с Бернардом Мэдоффом. В их числе английский банк HSBC – 9 млрд долл., американский банк JP Morgan – 6,4 млрд долл., швейцарский банк UBS – 2,5 млрд долл. В результате активизации контролирующих органов за короткий период только в США было раскрыто 20 мелких финансовых пирамид (8 млрд долл. и меньше). Финансовые пирамиды были выявлены в Японии (1,1 млрд евро) и в других странах.

В 2011 г. широкую известность получил скандал вокруг некачественных женских протезов для увеличения груди, производимых французской компанией Poly Implant Prothese (PIP). Компания ежегодно производила

около 100 тысяч протезов, из которых более 80% экспортировалось в 65 стран мира. Основатель компании Жан-Клод Мас признал, что мошенничество началось с 2001 г., когда силикон, разрешённый для производства протезов, стали заменять в десять раз более дешёвым силиконом промышленного назначения. Только 25% протезов продолжали выпускать с использованием медицинского силикона. Это обеспечивало компании дополнительную прибыль около 1 миллиона евро в год.

Удивительно, что только в начале 2010 г. французское государственное агенство санитарной безопасности продуктов здравоохранения (Afssaps), которое действует с 1998 г., приняло решение о снятии протезов PIP с рынка. Хотя серьёзные претензии к качеству этих протезов появились ещё в 2000 г., а в 2007 – 2008 гг. по иску ста англичанок PIP была оштрафована на 1,4 млн евро. В конце 2010 г. компания была ликвидирована.

В настоящее время завершается судебное следствие. А в мире насчитывается 400 – 500 тысяч женщин, которые должны пройти операцию по удалению уже порвавшихся грудных протезов PIP, оказывающих вредное влияние на организм или угрожающих это сделать в ближайшее время. Во Франции численность таких женщин составляет около 30 тысяч [24].

В начале 2011 г. разразился диоксиновый скандал в ФРГ [16]. В продукции нескольких тысяч птицеводческих и свиноводческих хозяйств государственными контролерами в больших количествах было обнаружено высокотоксичное вещество – диоксин. Исследованиями установлено, что диоксин, накапливаясь в организме человека, вызывает различные тяжёлые заболевания, в том числе рак и бесплодие. Как следствие проверки: сто тысяч яиц было уничтожено, а 4,7 тысячи крупных производств временно лишены права продавать свою продукцию. Ежедневный ущерб фермерам ФРГ от этого оценен примерно в 40 – 60 млн евро. Кроме того, многие страны ввели временный запрет на импорт из ФРГ свинины, яиц и мяса цыплят.

Расследованием была выявлена фирма Harles und Jentzsch, производящая различные химикаты и жировые добавки для кормов. Фирма поставляла жировые добавки 35 компаниям, которые производят в ФРГ корм для птиц и животных. Выяснилось, что фирма Harles & Jentzsch скупала в одной из нидерландских фирм остатки жирных кислот, содержащих диоксин, вдвое дешевле, чем натуральные. Под видом натуральных жировых добавок фирма продавала своим клиентам жиры промышленного назначения. Уровень диоксина в жировых добавках компании в 77 раз превышал допустимую норму. Предполагается, что было реализовано около 3 тонны ядовитого жира, которым могло быть заражено около 150 тысяч тонн кормов. Виновникам диоксинового скандала грозит тюремное заключение. Однако никто не сможет компенсировать ущерб, причиненный здоровью огромного количества потребителей яиц и мяса с большим содержанием диоксина. Установить количество пострадавших очень сложно, потому что действие диоксина в таких дозах проявляется постепенно. Можно только предположить, что оно может исчисляться многими сот-

нями тысяч человек. И это притом, что в ЕС существует служба, которая оперативно распространяет информацию об обнаружении опасной продукции на территории ЕС и о немедленном ее изъятии из продажи.

В 2012 г. в Германии на одной из ферм, где содержится около 12 тыс. птиц, вновь нашли диоксин в куриных яйцах. Всю продукцию фермы отозвали с рынка, а на ферме объявили карантин для установления причины заражения диоксином [33]. Информация, с одной стороны, тревожная и свидетельствует, возможно, о необходимости повысить ответственность для виновных, а с другой – она подтверждает наличие строгого государственного контроля.

Одна из крупнейших в мире – британская фармацевтическая компания GlaxoSmithKline – признала себя виновной в мошенничестве и сокрытии данных о безопасности продукта и согласилась выплатить рекордный в истории США штраф в 3 миллиарда долларов. GlaxoSmithKline обвинялась в продвижении на американском рынке антидепрессанта Paxil и других лекарств, не утвержденных к применению в США, а также в незаконном влиянии на врачей с целью побуждения их к назначению своих препаратов. Штат компании составляет 96,5 тыс. человек, а её представительства находятся более чем в 100 странах.

По оценкам кардиолога Стива Ниссена: «От 50 до 100 тысяч диабетиков перенесли сердечный приступ или скончались из-за препарата компании Avandia». Показательно, что в ходе судебного разбирательства действующий помощник генерального прокурора США Стюарт Делери заявил: «Махинации с лекарствами – это эпидемия, затрагивающая нас всех. Но слишком часто приходится слышать, что фармацевтическая индустрия рассматривает выплаты компенсаций как составную часть бизнеса. Поэтому мы будем бороться против таких махинаций всеми доступными средствами» [38]. Тем самым он подчеркнул огромные масштабы мошенничества фармацевтических компаний в погоне за прибылью, а следовательно, их социальной безответственности.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И ДРУГИХ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

В конце XX века в мире появились страны, экономические системы которых названы переходными. В их числе страны, образовавшиеся после развала СССР, и бывшие социалистические страны Западной Европы. Для Украины и других бывших республик СССР это означает переход от плановой экономики к рыночной. Этот переход длится уже 20 лет и пока не принес существенных положительных экономических и социальных результатов. Хотя Европейской Союз присвоил Украине статус страны с рыночной экономикой, а с 2008 г. страна является членом ВТО.

На момент распада СССР Украина была одной из самых развитых его республик в сфере промышленности, сельского хозяйства, науки, образования, производства вооружений. После получения независимости структура промышленности Украины ухудшилась. Так,

с 1990 по 2008 г. доля машиностроения в структуре промышленного производства Украины сократилось с 31 до 14%, а черной металлургии – наоборот, увеличилось с 11 до 27% [22]. Это свидетельствует о негативной тенденции сокращения доли высокотехнологичной продукции в общественном продукте в пользу продукции низкотехнологичной, производство которой связано с большим загрязнением окружающей среды.

Известно, что в промышленно развитых странах с рыночной экономикой в общественном продукте преобладает доля услуг и снижается доля продукции промышленного производства других материальных благ. Следует учитывать, что человеческие ресурсы (рабочая сила) и средства труда являются взаимозаменяемыми факторами производства. Поэтому в промышленно развитых странах по мере повышения производительности и эффективности используемых средств труда сокращается численность работников, занятых в производственной сфере, и появляется возможность увеличивать численность работников в сфере услуг. Поэтому такое изменение структуры общественного производства является прогрессивным. Так, по данным Международного Валютного Фонда, доля промышленной продукции в структуре общественного продукта США за 2010 г. составила 22.1%, а услуг – 76.8%.

Увеличивается доля услуг в структуре общественного продукта Украины. Например, по данным за 2009 г. в структуре общественного продукта доля продукции сельского хозяйства равнялась 10%, промышленности 31,2%, а сферы услуг – 58,8% [22]. Йозеф Шумпетер считал, что доминирование сектора услуг в структуре общественного продукта (более 50%) характерно для постиндустриальных экономик. Представляется, что этот вывод справедлив только при условии высокого развития производства материальных продуктов. Но в Украине, к сожалению, такая структура общественного продукта образовалась за счет деградации промышленности, и прежде всего машиностроения, а также сельского хозяйства.

Так, за период с 1991 г. в Харькове исчезли такие известные машиностроительные предприятия, как «Серп и молот», «Харьковский завод тракторных двигателей», а «ХТЗ» резко сократил объемы производства. Сейчас тракторы и двигатели к ним в Украину в основном импортируются. В то же время в Харькове появилось несколько крупных рынков. Только на рынке Барабашова, крупнейшем промышленно-вещевом рынке Восточной Европы, занято более 60 тыс. человек. Торгуют там преимущественно продукцией импортного производства. Безработица выгнали на этот рынок и бывший персонал всех категорий перечисленных выше и других машиностроительных заводов. Экономика страны от этого только потеряла.

Украина очень сильно пострадала от кризиса. По данным Госкомстата, за 2009 г. наша страна имела очень высокое по мировым меркам снижение ВВП по сравнению с предыдущим годом на 14,8%. Падение промышленного производства тоже одно из самых высоких в мире – на 21,9%, продукции машиностроения – на 45,1%, объемов строительства на 48,2%, экспорта – на

49,9%. Реальная заработная плата уменьшилась на 10%, количество преступлений увеличилось на 12,6%, а число потерпевших от них – на 23,8%. Уровень безработицы среди трудоспособного населения, исчисленный по методике Международной организации труда составил 9,4%. Размер ВВП Украины за 2010 г. составил 65,8% по сравнению с 1990 г. По данным за 2011 г. за чертой бедности в Украине оказалось 25,4% населения с доходами ниже 1025 грн на человека в месяц [22].

Среди основных причин таких тяжёлых последствий кризиса в нашей стране, по мнению автора, можно выделить следующие: в 2008 г. Кабинет министров с большим опозданием заметил негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса на социально-экономическое развитие Украины и не разработал комплексную программу преодоления его последствий; ненадлежащий уровень государственного регулирования экономики с ориентацией на рекомендации неоллиберализма в условиях политической и социальной нестабильности; невостребованность рекомендаций отечественных экономистов, которые не входят в состав правительства или правящих партий; мощное лоббирование интересов бизнеса в Верховной Раде; высокий уровень коррупции; создавшийся приоритет политики над экономикой. Перечисленными выше причинами объясняется либо низкое качество принимаемых нормативных актов, либо их направленность на обеспечение выгоды для отдельных видов бизнеса или политических сил, несмотря на ущерб для экономики в целом.

Очевидной стала неэффективность проведенного «революционного» перехода республик бывшего СССР от плановой экономики к рыночной методом так называемой «шоковой терапии» под влиянием советников из развитых капиталистических стран и МВФ. При этом широко использовались рецепты неоллиберальной концепции Милтона Фридмана: плоская система налогообложения доходов граждан, резкое сокращение сферы государственного регулирования экономики и государственной собственности на средства производства. Например, в первую очередь были приватизированы предприятия, производящие алкогольные напитки и пиво, которые всегда обеспечивали высокую прибыль и стабильное пополнение государственного бюджета.

Реформирование сельского хозяйства началось с ликвидации колхозов и распаивания земли. Разрушая крупные сельскохозяйственные предприятия и во многих случаях ничего вместо них не создавая, реформаторы проигнорировали известные ещё со времен Адама Смита преимущества кооперации и специализации труда. В результате пришли в упадок сельское хозяйство, сельскохозяйственное машиностроение, социальная сфера и система здравоохранения в сельской местности. Одновременно существенно увеличилась безработица, преступность, пьянство среди сельского населения. Только в мае 2012 г. Министерством аграрной политики и продовольствия Украины был разработан проект стратегии социально-экономического развития сельских территорий «Родное село», который ориентирован на создание сельскохозяйственных кооперативов и поддержку государством мелких и средних товаропроизводителей. Крестьянам предлагается объединиться в сельскохозяйственные кооперативы, используя опыт США, Канады, Китая, Кореи и стран ЕС.

представляя этот проект, министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк подчеркнул, что в 2011 г. в хозяйствах населения было произведено 80% молока, 47% мяса, 99% картофеля, а кроме того, в таких хозяйствах содержится 77% коров, 56% свиней и 47% птицы, а мелкие хозяйства не могут конкурировать с крупнотоварными по себестоимости продукции и по средствам производства. Через систему кооперации мелкий производитель сможет получить государственную поддержку, донорскую помощь и доступ к кредитным ресурсам [29]. С доводами об ожидаемой эффективности предложенного проекта «Родное село» нельзя не согласиться. Однако потребовалось более 20 лет для того, чтобы в Министерстве аграрной политики и продовольствия, состав которого многократно изменялся, осознали бездарность реформирования сельского хозяйства и, не дождавшись эффективных результатов от «невидимой руки рынка», разработали проект стратегии его возрождения на основе по сути повторной «коллективизации» сельского хозяйства (первая была проведена в СССР в период с 1928 по 1933 гг.). И это притом, что изначально можно было усовершенствовать организационно-правовую форму колхозов, в том числе и путём создания народных предприятий, а не уничтожать их. Мелкотоварное производство молока, мяса и других продуктов резко усложняет контроль их качества при поступлении на перерабатывающие предприятия, требует жёсткого государственного контроля качества продуктов их переработки в торговых организациях. К сожалению, приходится констатировать наличие большого количества фальсификатов на рынке продовольственных товаров ещё и из-за использования переработчиками всевозможных добавок (оливковое, пальмовое масло и т. п.) в погоне за дополнительной прибылью в условиях отсутствия должного государственного контроля их качества.

Кроме того, в результате отсутствия надлежащего госрегулирования цен на молоко, мясо, другие сельхозпродукты основная прибыль от их производства достаётся посредникам, переработчикам и торговле, а для хозяйств населения часто оказывается убыточным. Этим объясняется стабильное ежегодное снижение у них численности коров, свиней. Например, по данным Государственной службы статистики, на 1 января 2012 г. общее поголовье крупного рогатого скота составило 4,5 млн голов (на 0,5% меньше, чем на 1 января 2011 г.), в т. ч. коров – 2,6 млн (на 1,6% меньше), свиней – 7,5 млн (на 6,1% меньше [22]). По состоянию на 01.01.1990 г. поголовье крупного рогатого скота составляло 25,19 млн голов, в т. ч. коров 8,53 млн голов, т. е. было больше в 5,6 и 3,3 раза соответственно.

Гораздо лучше с крупными сельхозпредприятиями дело обстоит в России и Беларуси, где сохранили очень многие колхозы. Некоторые хозяйства изменили форму собственности, построили у себя цеха по переработке молока, мяса и других сельхозпродуктов, создали

магазины для реализации своей продукции и успешно развиваются.

В результате такого реформирования экономика Украины на длительный период погрузилась в пучину хаоса со всеми отрицательными последствиями. Быстро стали проявляться пороки капиталистической экономики в области фальсификации продукции, мошенничества, недобросовестной рекламы. Но они пока еще не достигли уровня некоторых промышленно развитых стран.

Расцвет финансовых пирамид в бывших республиках СССР пришелся на 1990-е годы. От банкротства в 1994 г. гораздо менее крупной финансовой пирамиды ОАО «МММ» Сергея Мавроди пострадали несколько миллионов человек, в том числе некоторые также покончили жизнь самоубийством. В этом же 1994 г. в Украине была разоблачена финансовая пирамида «Кий-Траст», а ее основатель, который присвоил 3 млн долл., четыре года скрывался от следственных органов. В начале 2008 г. в Санкт-Петербурге от финансовой пирамиды «Сан» пострадали около 100 000 вкладчиков. Пользуясь недостатками государственного регулирования экономики, Сергей Мавроди, отбыв тюремное заключение, в январе 2011 г. создал виртуальную финансовую пирамиду «МММ-2011». Деятельность пирамиды развивалась не только в России, но и в Украине и Беларуси. Только в мае 2012 г., когда в эту деятельность было вовлечено несколько десятков миллионов человек, в Новосибирской области против С. Мавроди было возбуждено уголовное дело по признакам пособничества в незаконном предпринимательстве.

Правительства Германии, Франции, США и других стран мира в условиях кризиса проводят политику повышения налогов на доходы состоятельных граждан с целью оказания помощи малообеспеченным. Так, штат Нью-Йорк установит налог на «миллионеров» – на самом деле на людей с годовыми доходами 300 тыс. долл. и выше. В Украине с гораздо более высоким разрывом в доходах богатых и бедных подобные меры необходимо проводить активнее, чем это делается сейчас.

С введением в 2011 г. в действие Налогового кодекса Украины произошла незначительная дифференциация ставки налога на доходы физических лиц в зависимости от получаемого дохода 0; 15 и 17%, а до этого применялись ставки налога 0 и 15% [1]. Такой подход соответствовал рекомендациям Милтона Фридмана по переходу от прогрессивного налога на доходы к «плоскому», которые были предложены в 50-е годы прошлого века, а нашли практическую реализацию только после распада СССР в России, Украине, Эстонии, Словакии [8, с. 9]. Сейчас ставка 17% в соответствии со статьёй 167 Налогового кодекса Украины применяется, если общая сумма полученных налогоплательщиком в отчетном налоговом месяце доходов превышает десятикратный размер минимальной заработной платы, установленной законом на 1 января отчетного налогового года. В 2011 г. это был доход, превышающий 9410 грн в месяц, а с 01.01.2012 г. доход, превышающий 10040 грн в месяц. В обоих случаях этот доход менее 1000 евро в месяц, т. е.

меньше минимальной заработной платы во Франции. Таким образом, до установления повышенных ставок налогов на высокие доходы граждан в Украине ещё не дошли. Для сравнения, во Франции в 2008 г. действовали ставки налога на доходы граждан 0; 5,5; 14; 30 и 40%. Кроме того, было предусмотрено в 2011 г. повысить налог на дивиденды свыше 100 тыс. евро в год до 41%, а ранее применявшийся налог в размере 19% будет использоваться для дивидендов менее 100 тыс. евро [25].

В работе [14, с. 54] приведены следующие признаки существования в украинской экономике достаточно глубоких экономических противоречий, которые по своему содержанию приближаются к антагонистическим: 1) глубокий спад общественного производства; 2) расширение сферы «теневой» экономики; 3) существенное снижение жизненного уровня населения; 4) чрезмерное расслоение общества на очень богатых и очень бедных; 5) несвоевременная выплата заработной платы, пенсий и стипендий; 6) региональные, отраслевые и национальные забастовки и манифестации трудящихся. Был сделан обоснованный вывод, что поскольку законодательный и исполнительный органы власти Украины до сих пор не сумели разрешить эти противоречия, то происходит их дальнейшее обострение.

Эти проявления в большинстве своем, к сожалению, сохраняются до сих пор, за исключением несвоевременной выплаты пенсий и стипендий. Более того, к ним можно добавить наличие существенных недостатков в распределении и перераспределении общественного продукта, слабые результаты борьбы с коррупцией, с масштабными проявлениями низкой социальной ответственности отечественными и зарубежными предприятиями на рынке Украины. К сожалению, велико количество предприятий, владельцы которых эксплуатируют либо только своих работников, либо своих работников и потребителей производимой продукции ненадлежащего качества. Первая ситуация характерна для предприятий, которые не создают безопасные, комфортные условия труда и достойную его оплату (например, некоторые шахты). Вторая ситуация особенно характерна для производителей продуктов питания, спиртных напитков, медикаментов и медицинских услуг. Под видом качественных продуктов такие предприятия реализуют фальсификаты, опасные для морали, здоровья, жизни и имущества потребителей, практикуют недобросовестную рекламу. В результате они получают огромную дополнительную прибыль за счет преступного присвоения результатов труда (доходов) своих потребителей, т. е. практикуют скрытую уголовную форму эксплуатации.

Необходимо ввести высокие штрафы вплоть до строгой уголовной ответственности за производство и реализацию фальсификатов, за недобросовестную рекламу, за отсутствие достоверной информации о составе продуктов питания и напитков, за нарушение закона о рекламе.

По поручению премьер-министра Николая Азарова Госпотребстандарт в ноябре 2011 г. проверил качество и безопасность мясомолочной продукции, реализуемой в супермаркетах Киева и области. Комментируя резуль-

таты проверки, Николай Азаров отметил, что в молоке 20 процентов жиров оказались немолочного происхождения; в вареной колбасе – соя, наличие которой не указано на этикетке; консерванты и красители; завышено содержание воды; занижена указанная на упаковке жирность сметаны (вместо 21% – 18,5%), а также обнаружено значительное содержание жиров немолочного происхождения; в сосисках детских высшего сорта было занижено содержание белка и выявлена соя вместо мяса. Он пришёл к выводу, что одна из основных причин такого положения дел на потребительском рынке состоит в том, что в 2008 – 2009 гг. Госпотребинспекции вообще не выделялись деньги на проверку качества продуктов.

Глава Государственной инспекции по защите прав потребителей Сергей Орехов сообщил, что в октябре 2011 г. впервые за последние три года на лабораторные исследования выделено из госбюджета 1,7 млн грн, а в госбюджете 2012 г. предусмотрено 24 млн грн, что позволит активизировать работу по защите прав потребителей [31]. Но, к сожалению, и в 2012 г. СМИ общаются об отсутствии финансирования лабораторных исследований, например, в Харьковской области. **Очевидно, что отсутствие финансирования лабораторных исследований означает прекращение контроля качества продовольственных товаров, так как без этого невозможно оценить их качество. А это чревато огромным ущербом для здоровья населения и экономики страны. Поэтому экономить на этих расходах недопустимо. Данная статья бюджета должна быть отнесена к защищённым.**

Кроме того, согласно Закону «Об основных началах государственного надзора (контроля) в сфере хозяйственной деятельности» № 877-V от 5 апреля 2007 г., проверяющие органы обязаны предупредить предприятие о предстоящей проверке не менее чем за 10 дней. Это также снижает эффективность проверок, что отмечалось в отчётах Госпотребинспекции. Учитывая сложившуюся ситуацию с качеством продукции на потребительском рынке, правительство рассматривает возможность пересмотра этой нормы [31].

Заслуживает одобрения инициатива Государственной инспекции по защите прав потребителей «вывешивать» на своём сайте список всех нарушителей, начиная от производителей и заканчивая реализаторами, чтобы потребители знали их [31]. Но принять такую меру следовало давно, так как интенсивное снижение качества и фальсификация продовольственных товаров начались с 1991 г.

К намечаемым мерам, по мнению автора, следует добавить и другие. Во-первых, ужесточение ответственности за выявляемые нарушения как материальной, так и уголовной, так как в результате таких нарушений люди приобретают вместо качественной продукции опасную для здоровья и жизни. Отсюда и происходящее многие годы ухудшение здоровья и уменьшение продолжительности жизни населения страны. Во-вторых, важно исключить или снизить до минимума возможность освобождения от ответственности посредством коррупции. Задачи не из простых, но их необходимо срочно решать,

так как речь идёт не только о наполнении госбюджета, а зачастую о предотвращении тяжёлых преступлений против человечности, осуществляемых в пылу погони за прибылью.

Трудно представить последствия отравления диоксином молока, мяса, яиц в Германии, если бы там тоже решили экономить на проведении лабораторных исследований продовольственных продуктов. Продовольственные продукты, отравленные диоксином, можно сравнить с оружием массового поражения замедленного действия, от которого могли со временем погибнуть миллионы человек, как в Германии, так и в других странах.

В корыстных целях использует бизнес недостатки законодательства о рекламе. Например, с 1 января 2009 г. вступили в силу некоторые изменения в статье 22 Закона Украины «О рекламе». В соответствии с ними реклама алкогольных напитков, реклама знаков для товаров и услуг, других объектов права интеллектуальной собственности, под которыми выпускаются алкогольные напитки, на радио и телевидении запрещается с 6 до 23 часов [2]. Несмотря на это практически все популярные спортивные передачи с целью рекламы алкогольной продукции спонсируют её производители. Она рекламируется во всех выпусках новостей и популярных развлекательных телепередачах. Запрет объявили, а строгой ответственности за его нарушение не предусмотрели, поэтому он и не выполняется. По этой же причине широко практикуется недобросовестная реклама фармацевтической и другой продукции.

Удельный вес «теневой» экономики по разным оценкам составляет 30 – 50%. Ликвидация теневой экономики позволило бы существенно увеличить поступление средств в госбюджет и снизить налоговую нагрузку на предприятия. Но для решения этой важной задачи необходимо ликвидировать коррупцию и повысить ответственность руководителей теневых структур вплоть до строгой уголовной. Оперативно решить эти противоречия могут только органы государственного управления экономикой страны. Своевременное разрешение противоречий позволит ускорить экономический и социальный прогресс в стране, повысить качество жизни населения.

Основными векторами эффективно социально-экономического развития страны должны быть: обеспечение рационального уровня государственного регулирования экономики, совершенствование системы распределения и перераспределения общественного продукта с целью устранения огромного расслоения населения по размеру доходов, разделение бизнеса и власти; преодоление масштабной коррупции, развитие демократии. При этом следует учитывать, что в стране с большим удельным весом бедного населения подлинная демократия вообще невозможна. Некоторые авторы даже пытаются обосновать определённые размеры среднего годового дохода на человека, при которых в стране устанавливается демократия.

По мнению автора, от неэффективного реформирования экономики Украины, России и других республик бывшего СССР большую выгоду получили про-

мысленно развитые страны. Так, с 1991 г. из-за разрыва связей по кооперированию производства с мирового рынка на продолжительное время в значительной мере ушли предприятия мощного военно-промышленного комплекса (ВПК) бывшего СССР. Их место оперативно заняли предприятия ВПК стран ЕС, США и других стран. А объёмы торговли оружием на мировом рынке растут даже в условиях кризиса. Например, по данным Стокгольмского международного института исследования проблем мира, объёмы мировых поставок оружия в период с 2007 по 2011 гг. выросли по сравнению с предыдущим пятилетием (2002 – 2006 гг.) на 24% [32].

Аналогичное произошло с предприятиями гражданского авиастроения и многими предприятиями машиностроения. Кроме того, за рубеж неправедными путями ушли многие ценные научно-технические разработки. Существенно разрушив собственное машиностроение и некоторые другие отрасли промышленности, были созданы большие возможности для импорта машиностроительной и других видов продукции из промышленно развитых стран.

Из-за низкой оплаты труда научных, инженерно-технических работников и других специалистов с 1991 г. происходит достаточно интенсивная «утечка мозгов» из бывших республик СССР. Есть основания предположить, что неэффективное реформирование экономики республик бывшего СССР несколько отсрочило современный мировой экономический кризис, а также смягчило его негативные последствия для промышленно развитых стран. И, наоборот, это существенно ужесточило его негативные последствия для бывших республик СССР.

Несмотря на отмеченные многими авторами недостатки командной экономической системы, опыт СССР и других стран, по мнению автора, оказал положительное влияние на совершенствование экономических систем всех стран мира. Особенно в сфере усиления государственной социальной защиты населения и социальной ответственности предприятий. К основным преимуществам этой экономической системы можно отнести следующие. Отсутствовало большое расслоение населения по доходам. За короткие сроки была создана качественная система бесплатного образования и медицинского обслуживания, а также государственной социальной защиты, особенно городского населения. Осуществлялось интенсивное развитие социальной инфраструктуры на уровне предприятий и регионов как промышленных, так и сельскохозяйственных: медицинские учреждения, санатории, дома отдыха, лагеря для летнего отдыха детей, школы, средние и высшие учебные учреждения и т. п. Отсутствовала безработица, хотя на некоторых предприятиях были лишние работники. Работающие граждане имели достаточно много свободного времени для духовного и физического развития. Продовольственные товары были гораздо более высокого качества, отсутствовали фальсификаты и недобросовестная реклама. Был достаточно высоким уровень морали и нравов в обществе и низкий уровень коррупции.

В состав стран с переходной экономикой включают и Китай, экономика которого в течение последних 30 лет

постоянно растёт. Китай лучше всех преодолевает кризис. За 2010 г. рост ВВП Китая составил 10,3%. Страна стала второй экономикой мира, опередив Японию [23].

Tony Karon в статье, опубликованной в январе 2011 г. в американском еженедельнике «Time», отметил, что кризис выявил один из самых больших парадоксов. Оказалось, что Китай, руководимый коммунистической партией, является более эффективным в преодолении последствий капиталистических кризисов, чем США, имеющие правительство, избранное «демократическим» путем. Меры бюджетного стимулирования экономики Китая оказались масштабнее и гораздо эффективнее. Он подчеркнул, что правительство Китая за последние 30 лет вытаскило из-за черты бедности примерно полмиллиарда человек. В результате был сформирован самый многочисленный в мире средний класс. А США имеют самый высокий разрыв между доходами различных групп населения среди индустриально развитых стран [26].

Таким образом, Tony Karon, во-первых, отметил достижения Китая в социально-экономическом развитии, которые в капиталистических странах обычно предпочитают замалчивать. Во-вторых, он поставил под сомнение демократию США, если она делает меньше для своего народа, чем Коммунистическая партия Китая. Экономика этой страны базируется на государственной собственности при постепенном расширении частного предпринимательства. Опыт Китая убедительно опровергает навязываемый десятилетиями представителями неолиберализма тезис о неэффективности государственной собственности.

По данным агентства Euronews, Китай в настоящее время является главным кредитором экономики США. Его резервы американских казначейских облигаций составляют около 1 триллиона 14 миллиардов долларов. Хотя в социально-экономическом развитии этой страны есть и недостатки, но она демонстрирует большую социальную направленность экономики.

Качество экономических систем современных стран изменяется от очень низкого до высокого. **Экономическая система страны высокого качества должна обеспечивать высокий уровень удовлетворения экономических потребностей, рост благосостояния населения, не допуская большого расслоения по доходам и высокой безработицы, а также активное участие государства в решении актуальных региональных и глобальных социальных и экологических проблем.** Благосостояние отражает обеспеченность населения необходимыми услугами, материальными и духовными благами. Он измеряется показателями, характеризующими уровень жизни населения.

Среди таких показателей можно использовать индекс человеческого развития (ИЧР), разработанный ООН, получивший широкое признание. При подсчете ИЧР учитываются три показателя: величина ВНД на душу населения страны в долларах США, средняя ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности граждан (среднее количество лет, потраченных на обучение, и ожидаемая продолжительность обучения).

Так, в 2007 г. Украина, по данным ООН, занимала 76-е место из 177 стран по индексу развития человеческого потенциала, т. е. по качеству жизни, 64-е – Беларусь, 67-е – Россия. В 2009 г. Украина переместилась на 85-е место среди 182 стран, и по сравнению с 2007 г. ухудшила свой показатель на 9 позиций. Беларусь заняла 68-е, Россия – 71-е место. Высокие индексы развития человеческого потенциала были у Норвегии, Австралии и Исландии. По данным за 2011 г. из 187 стран мира Украина оказалась на 76, Беларусь – на 65, Российская Федерация – на 66, Куба – на 51 месте [31].

Средняя ожидаемая продолжительность жизни в Украине в 2010 г. снизилась до 74 лет против 77 лет в 1990 г., а величина ВНД – в 6530 долл. против 8020 долл. в 1990 г.

По данным за 2011 г., уровень бедности в Украине составил 24%. Почти каждый четвертый украинской не имеет возможности обеспечить себе прожиточный минимум. Существенно ухудшилось медицинское обслуживание населения. Как одно из негативных следствий этого с 1996 г. в стране существует эпидемия туберкулеза.

В 2011 г. самые высокие индексы развития человеческого потенциала оказались у Норвегии – 1-е, Австралии – 2-е, Нидерландов – 3-е, США – 4-е место. Для сравнения, в 1990 г. бывший СССР занимал 33 место в мире. Как видим, ни одна из перечисленных выше наиболее развитых республик бывшего СССР за 20 лет самостоятельного развития не смогла даже приблизиться к результату 1990 г.

Приходится констатировать, по сути, негативную социально-экономическую эффективность рыночного реформирования экономики за прошедшие 20 лет в нашей стране, Беларуси и Российской Федерации.

Для повышения обоснованности показателя ИЧР, по мнению автора, при его определении необходимо учитывать не только величину ВНД на душу населения страны, но и степень расслоения населения по доходам, например, с помощью коэффициента фондов. Этот коэффициент отражает отношение среднего уровня доходов 10% самых богатых граждан к среднему уровню доходов 10% самых бедных. По рекомендациям ООН в демократической стране он не должен превышать 8 – 10, чтобы избежать возможности социальных катаклизмов. Низкие значения коэффициента фондов имеют, например, Финляндия, Швеция, Норвегия, Австралия, Германия, Франция, Япония, Южная Корея.

ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ ПО УДОВЛЕТВОРЕНИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА УРОВНЕ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА И ОПРЕДЕЛЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ ГОСУДАРСТВ

В любой момент времени в любой стране наиболее разнообразные и большие потребности существуют на уровне отдельных людей. При этом в условиях рыночной экономики некоторые субъекты хозяйствования в погоне за прибылью посредством рекламы стимулируют

рост потребностей, которые не соответствуют моральным устоям общества, т. е. аморальных потребностей, которые перерастают в зависимости: алкоголизм, игромания, курение и т. п.

Однако общественные интересы на уровне отдельного региона, страны, определенного объединения государств, мирового сообщества требуют, например, принятия мер по защите окружающей среды, по преодолению последствий стихийных бедствий, эпидемий и т. п. Для этого выделяются большие ресурсы, что снижает возможности удовлетворения потребностей отдельных людей и противоречит их экономическим интересам, хотя и направлено на создание общественных благ. При этом приводятся данные, что на жителя страны с очень высоким уровнем удовлетворения потребностей приходится в 30 раз больше выбросов диоксида углерода, чем в стране с низким уровнем удовлетворения потребностей.

Это является одной из причин возникших сомнений среди многих экономистов в целесообразности экономического роста для стран, достигших высокого благосостояния населения, и прежде всего для США. Как отметили Макконелл К. Р. и Брю С. Л., в качестве второго весомого аргумента многие экономисты выдвигают утверждение, что только экономический рост не может решить проблему бедности, поскольку она является проблемой распределения, а не производства [11, с. 391 – 392]. Аргументы очень убедительны в пользу, возможно, не полного отказа от экономического роста, но его ограничения с учетом ограниченности многих природных ресурсов (нефть, природный газ, питьевая вода, полезные ископаемые) и необходимости заботиться о защите окружающей среды и будущих поколениях людей.

Например, Киотский протокол был подписан в г. Киото (Япония) в конце 1997 г. в дополнение к рамочной конвенции ООН об изменении климата, а затем ратифицирован большинством стран мира. В нём страны определили для себя обязательства по ограничению или сокращению выбросов на период с 1 января 2008 г. по 31 декабря 2012 г. За этот период планировалось снизить совокупный уровень выбросов шести типов газов на 5,2% по сравнению с 1990 г. Не подписали протокол только Андорра, Афганистан, Ватикан, Сомали, Сан-Марино.

До конца 2009 г. протокол был ратифицирован 192 странами, на которые суммарно приходится 63,7% общемировых выбросов. Но при этом США не ратифицировали этот протокол, а Канада вышла из него, хотя на эти страны приходится значительная доля общемировых выбросов парниковых газов [28]. Как видим, такие высокоразвитые страны, как США и Канада, уклонились от обязательств по ограничению или сокращению выбросов парниковых газов на период 2008 – 2012 год, а также по экономической компенсации за свои выбросы странам, имеющим более низкие выбросы.

На конференции ООН по изменению климата в 2011 г. была достигнута договоренность о продлении действия Киотского протокола в принятии нового соглашения. Киотский протокол стал первым глобальным соглашением об охране окружающей среды, основан-

ным на рыночном механизме международной торговли квотами на выбросы парниковых газов.

Справедливость вывода о том, что только экономический рост в условиях капитализма не может решить проблему бедности, поскольку она является проблемой распределения, а не производства, по сути, подтверждается и в работе [17]. Так, Патриция Х. Келсо подчеркнула: «Для стран, всё ещё пребывающих на разных стадиях доиндустриальной бедности, западные рыночные экономики, бесспорно, представляют предмет зависти, а между тем ни в одной из последних не удаётся удовлетворить экономические потребности большого и растущего числа собственных граждан. Как указывал Билл Клинтон до и после избрания Президентом США, уровень жизни американцев на протяжении целого поколения постоянно снижается. Невзирая на постоянный технический прогресс и всё большее накопление средств производства, западные экономики никогда не были в состоянии устранить бедность у себя дома, на их территории и в лучшие, и в худшие времена миллионы семей из поколения в поколение остаются бедными» [17, с. 10].

Выводы

Анализ существующих ныне типов экономических систем развитых капиталистических стран в условиях мирового экономического кризиса показал, что среди них нет идеальной. Но кризис позволяет объективнее выделить лучшие из них по уровню возникающих социально-экономических проблем и противоречий. Лучшие экономические системы созданы в таких странах, как, например, Швеция, Норвегия, Австралия, Германия, Франция, Япония, Южная Корея, Финляндия. Каждая из них имеет свои достоинства и недостатки и постоянно развивается. Но общим для них является более высокий уровень социальной направленности экономики, защиты прав потребителей и меньший разрыв в доходах населения, более развитая демократия. Как свидетельствует опыт, полной демократии нет ни в одной из промышленно развитых стран и стран с переходной экономикой. Косвенным подтверждением недостаточного развития демократии в стране, на взгляд автора, является большой удельный вес населения, находящегося за чертой бедности. Народ не может своей властью создать такую ситуацию, тем более в таких богатых странах, как США, Англия.

Одновременно выявился парадокс, который заключается в том, что по классификации К. Р. Макконелла и С. Л. Брю и многих других экономистов экономические системы этих стран оказались ближе всех к командной экономике, а реформирование экономики Украины, России и некоторых других бывших республик бывшего СССР продолжительное время осуществлялось по рецептам неолиберализма и было ориентировано на создание экономических систем, близких к экономике чистого капитализма, т. е. противоположной крайности. Как показал опыт реформирования, этой крайности присущи самые негативные социально-экономические последствия. В этом отношении выгодно

отличается опыт реформирования экономики Китая, где не было безоглядного бегства от государственной собственности и увлечения концепцией неолиберализма, а постоянно усиливалась социальная направленность экономики и снижался удельный вес населения, находящегося за чертой бедности.

Анализ развития рыночной экономики в промышленно развитых странах и странах, образовавшихся после распада СССР, позволил автору образно сравнить частное предпринимательство с огнем. Как известно, благом является только качественно и ответственно управляемый огонь, а неуправляемый огонь – это пожар, который приносит огромные бедствия. Так и слабо контролируемое государством частное предпринимательство в погоне за прибылью не останавливается даже перед тяжкими преступлениями против своих же сограждан. Хочется надеяться, что концепцию неолиберализма не удастся уже реанимировать даже с помощью самых престижных в мире премий в области экономики. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Податковий Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст. 112 зі змінами і доповненнями.
2. Закон України «Про рекламу» // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 137-138. – С. 6 – 7 (зі змінами та доповненнями).
3. **Аттали Ж.** Мировой экономический кризис... А что дальше? / Ж. Аттали. – СПб.: Питер, 2009. – 176 с.
4. **Геєць В.** Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5 – 23.
5. **Грищенко В. О.** Програма загальнодержавних антикризових заходів / В. О. Грищенко, М. О. Кизим, Ю. Б. Іванов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 36 с.
6. **Мау В.** Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / В. Мау // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 4 – 23.
7. **Ершов М.** Кризис 2008 года: «Моменты истины» для глобальной экономики и новые возможности для России / М. Ершов // Вопросы экономики. – 2008. – № 12. – С. 4 – 26.
8. **Фридман М.** Капитализм и свобода / М. Фридман. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
9. **Задорожный Г. В.** От догматичного економіксизма к спасательному человеческому хозяйствованию / Г. В. Задорожный // Социальная экономика. – 2011. – № 2. – С. 5 – 23.
10. **Кизим Н. А.** Модель общества, его реформирование и модернизация экономики Украины / Н. А. Кизим // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 19 – 20 травня 2011 р. – Х.: ФОП Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК», 2011. – 72 с.
11. **Макконелл К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2-х т., пер. с англ. 11-го изд. Т. 1 / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
12. **Мочерний С. В.** Економічна теорія : Посібник / С. В. Мочерний. – К.: Знання, 2006. – 653 с.
13. **Базилевич В. Д.** Экономическая теория: политэкономия / В. Д. Базилевич. – М.: Рыбари, 2009. – 870 с.

- 14.** Політична економія: Навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін. ; За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2009. – 508 с.
- 15. Гэлбрейт Дж. К.** Новое индустриальное общество : Пер. с англ. / Дж. К. Гэлбрейт. – М., 1969. – С. 35.
- 16. Орлов П. А.** Проблемы повышения социальной ответственности маркетинга в Украине / П. А. Орлов // Социальная экономика. – 2011. – № 2, апрель – июнь. – Х. : ХНУ им. В. Н. Каразина. – С. 215 – 227.
- 17. Луис О. Келсо.** Демократия и экономическая власть / Луис О. Келсо, Патриция Х. Келсо. – Сан-Франциско : Институт Келсо по изучению экономических систем, 2007. – 268 с. [Электронный документ]. – Режим доступа : http://www.kelsoinstitute.org/pdf/russian/Kelso_Democracy%20and%20Economic%20Power_RUS.pdf
- 18. Коновалов А.** Народные предприятия: за или против / А. Коновалов // Экономика и жизнь. – 2010. – № 01 (9317) [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://www.eg-online.ru/article/88138/>
- 19.** Американская революция [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://ont.by/programs/programs/kontury/topics/>
- 20.** 53% des Américains pour le capitalisme // Le Figaro, 9.04.09.
- 21. Hayat Gazzane.** Pour la Fed, le retour à la normale prendra «des années» / Hayat Gazzane // Le Figaro, 07.01.2011.
- 22.** Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний документ]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
- 23. Desne Julié.** En Chine la croissance a dépassé les 10% en 2010 / Desne Julié // Le Figaro, 20.01.2011.
- 24. Hayat Gazzane.** La trajectoire troublante de Poly Implant Prothèse / Hayat Gazzane // Le Figaro, 24.12.2011.
- 25. Crouzel Cécile.** Réforme fiscale : de nouvelles pistes à l'étude / Crouzel Cécile // Le Figaro, 21.02.2011.
- 26.** Почему китайский капитализм эффективнее американского [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://rus.ruvr.ru/2011/01/21/40611441.html>
- 27.** Конкуренция Boeing и Airbus в гражданском авиационном строительстве [Электронный документ]. – Режим доступа : http://www.memoid.ru/node/Konkurenciya_Boeing_i_Airbus_v_grazhdanskom_aviastroenii
- 28.** Киотский протокол [Электронный документ]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D0%BE%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BB
- 29.** Микола Присяжнюк: «реалізація ініціативи «Рідне село» сприятиме формуванню середнього класу в Українському селі» [Електронний документ]. – Режим доступу : <http://WWW.MINAGRO.GOV.UA/NEWS/?PG=13338>
- 29.** Экономический словарь [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://mirslovari.com/content/eco/prisvoenie-16313.htm>
- 30.** YEARS OF HUMAN DEVELOPMENT REPORTS [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://hdr.undp.org/en/reports/>
- 31.** Госпотребстандарт провел экспертизу мясомолочной продукции [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://BIZ.LIGA.NET/ALL/PRODOVOLSTVIE/NOVOSTI/2083143-GOSPOTREBSTANDART-PROVEL-EKSPERTIZU-MYASOMOLOCHNOY-PRODUKTSII.HT>
- 32. Птичкин С.** Россия продаст оружие на 25 млрд долларов / С. Птичкин, В. Шварев [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2012/03/19/orujie-site.html>
- 33.** В Германии вновь нашли диоксин в куриных яйцах [Электронный документ]. – Режим доступа : http://www.utro.ua/ru/proisshestiya/v_germanii_vnov_nashli_dioksin_v_kurinyh_yaytsah1340194371
- 34.** ЕЦБ снизил ставки. Не в последний раз? [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://ru.euronews.com/2012/07/05/eurozone-interest-rates-at-new-low-to-aid-flagging-economy>
- 35.** Безработица в зоне евро бьет новые рекорды [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://ru.euronews.com/2012/07/02/new-high-for-eurozone-unemployment/>
- 36. Rabreau Marine.** Libor : le scandale qui fait trembler la planète finance / Rabreau Marine // Le Figaro, 06.07.2012.
- 37.** Libor преткновения [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://ru.euronews.com/2012/07/02/what-is-libor-and-why-should-we-care/>
- 38.** Крупнейшая судебная сделка в истории США [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://ru.euronews.com/2012/07/03/gsk-settles-record-healthcare-fraud-case/03/07 02:23 CET>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

ЛОГУТОВА Т. Г., ЛЕНЦОВ І. А., ГОДЯЦЬКА А. В.

УДК 330.322.012

Логутова Т. Г., Ленцов І. А., Годяцька А. В. Теоретичні засади процесу комерціалізації інтелектуальних інвестицій

У статті визначено форми та об'єкти інтелектуальних інвестицій, шляхи їх здійснення. Досліджено практичні переваги комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, а також форми та способи комерціалізації, визначено проблеми процесу.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальні інвестиції, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація інтелектуальних інвестицій.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Логутова Тамара Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інноватики та управління, Приазовський державний технічний університет (вул. Университетська, 7, Маріуполь, 87500, Україна).

Email: logutova_t_g@pstu.edu

Ленцов Ігор Альбертович – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри теплофізики та теплоенергетики металургійного виробництва, Приазовський державний технічний університет (вул. Университетська, 7, Маріуполь, 87500, Україна)

Годяцька Алла Володимирівна – аспірантка, Приазовський державний технічний університет (вул. Университетська, 7, Маріуполь, 87500, Україна)

УДК 330.322.012

Логутова Т. Г., Ленцов И. А., Гадяцкая А. В. Теоретические основы процесса коммерциализации интеллектуальных инвестиций

В статье определены формы и объекты интеллектуальных инвестиций, сущность интеллектуальных инвестиций, пути их осуществления. Исследованы практические преимущества коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, а также формы и способы коммерциализации, выявлены проблемы процесса.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальные инвестиции, объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация интеллектуальных инвестиций.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Логутова Тамара Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инноватики и управления, Приазовский государственный технический университет (ул. Университетская, 7, Мариуполь, 87500, Украина)

Email: logutova_t_g@pstu.edu

Ленцов Игорь Альбертович – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры теплофизики и теплоэнергетики металлургического производства, Приазовский государственный технический университет (ул. Университетская, 7, Мариуполь, 87500, Украина)

Гадяцкая Алла Владимировна – аспирантка, Приазовский государственный технический университет (ул. Университетская, 7, Мариуполь, 87500, Украина)

UDC 330.322.012

Logutova T. G., Lentsov I. A., Gadyatskaya A. V. The Theoretical Basis of the Process of Commercialization of Intellectual Investments

In this article forms and objects of intellectual property, the essence of intellectual investments, means of their implementation have been determined. Practical advantages of commercialization of objects of intellectual property as well as forms and means of the commercialization have been studied. The problems of the process are also revealed.

Key words: intellectual property, intellectual investments, objects of intellectual property, commercialization of intellectual investments.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Logutova Tamara G. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Innovation and Management, Pryazovskyi State Technical University (vul. Universytetska, 7, Mariupol, 87500, Ukraine)

Email: logutova_t_g@pstu.edu

Lentsov Igor A. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Thermal Physics and Heat Power Engineering of Metallurgical Production, Pryazovskyi State Technical University (vul. Universytetska, 7, Mariupol, 87500, Ukraine)

Gadyatskaya Alla V. – Post-graduated Student, Pryazovskyi State Technical University (vul. Universytetska, 7, Mariupol, 87500, Ukraine)

Основним джерелом забезпечення успіху подальшого економічного розвитку стає сукупність знань, їхнє конкурентне використання й науковій інновації, якими володіє так званий «інтелектуальний капітал». Зростання частки ресурсу «знання» у вартості продукту інноваційно зорієнтованого виробництва спонукає промисловість підвищувати кваліфікацію працівників, застосовувати нові технології, управляти капіталізацією розуму.

Інтелектуальний потенціал охоплює культурно-освітні, науково-технологічні й креативно-когнітивні можливості людської спільноти (колективу, народу, країни), якщо вона здатна усвідомлено приймати раціональні, глибоко обґрунтовані рішення, розв'язувати складні суперечності. Саме тому сучасна цивілізація

зосереджує зусилля на нагромадженні знань – ресурсу, який став основою інтелектуального розвитку, і в процесі залучення його у господарський обіг країни забезпечує перехід до суспільства знань та утвердження поняття глобальної економіки знань, перетворення знань на джерело суспільного і соціально-економічного розвитку.

Огляд і аналіз літературних джерел показав, що проблемі інтелектуального розвитку, комерціалізації інтелектуальних інвестицій присвячено численні наукові розробки відомих вітчизняних і зарубіжних учених: Л. І. Абалкіна, О. І. Амоші, І. О. Бланка, О. С. Гальчинського, О. Д. Данилова, О. Є. Кузьміна, І. І. Лукінова, А. В. Мертенса, Т. В. Майорової, А. А. Пересади, В. А. Отецького, А. І. Сухорукової, Л. Н. Свирина, А. А. Чухна, В. Г. Федоренко, Д. М. Черваньова, С. Г. Школярука, Г. О. Швиденко, М. Г. Бра-

уна, Г. І. Бірманна, Е. Денісона, Д. Диксона, П. Друкера, Дж. М. Кейнса, І. В. Ліпсіса, Г. Марковіца, Й. Шумпетера, М. Міллера, Ф. Модільяні, М. Портера, Б. Санто, Р. Тостера, В. Шарпа, П. Завліна, О. Новосельцева, Є. Єгоричева, Ю. Суїні, О. Бутнік-Сіверського, В. Зінова, О. Орлюк, М. Паладія, П. Цибульова, В. Чеботарьова та ін. У працях з різним ступенем теоретичного та практичного висвітлення розкрито сутність інтелектуальних інвестицій та їх комерціалізації. Водночас слід зауважити, що серед фахівців і практиків немає єдиних поглядів щодо суті комерціалізації результатів інноваційної діяльності, методів і способів її проведення, цілісної системи управління процесом комерціалізації.

Однією зі складових інвестиційного ринку є ринок інтелектуальних товарів і послуг. Об'єктом цього ринку виступає особливий товар – інтелектуальна власність (ІВ), яка представляє собою результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини (автора, виконавця, винахідника та ін.) або кількох осіб. Існує дві форми ІВ: індивідуальна та колективна, вона також може бути розподілена на кілька видів:

- ✦ *виключна власність* – запатентована чи захищена авторським правом;
- ✦ *інформаційна власність* – у вигляді надбаних знань, ідей, досвіду, навичок, кваліфікації. Вона не має правового захисту та реалізується у вигляді інформаційних послуг на контрактній основі через вивчення, освіту чи публікацію;
- ✦ *ліцензійна власність* – у вигляді придбаних інвестором прав власності чи користування, які фіксуються ліцензіями.

Можна виокремити ще один вид ІВ, який не може бути запатентований, оскільки його авторами можуть виступати кілька індивідумів чи колективів. Така власність має властивість швидко перетворюватися з виключної на суспільне надбання. Прикладом її є окремі ідеї та пропозиції, які реалізуються у законодавчих та нормативних актах, втрачаючи при цьому авторство. З метою захисту прав на таку власність автори користуються послугами спеціальних реєстраційних фірм, що фіксують пріоритет. Інший спосіб захисту такої власності – спосіб першої публікації [1].

Об'єкти інтелектуальних інвестицій (ОІВ) класифікуються за видами інтелектуальної власності. У першу чергу це винахід, корисна модель, промисловий зразок, знак для товарів та послуг [1].

Винахід (корисна модель) – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Право власності на винахід засвідчується патентом терміном дії 20 років, корисна модель патентується на 5 років з можливим подовженням терміну ще на 3 роки.

Промисловий зразок – це результат творчої діяльності людини у сфері художнього конструювання. Таким результатом може бути форма, малюнок, ін. Патенти на промислові зразки видають терміном на 10 років з можливим подовженням терміну ще до 5 років.

Знак для товарів і послуг – це позначення, за яким товари та послуги одних виробників відрізняються від товарів і послуг інших. Право власності на знаки засвід-

чується свідоцтвом на термін 10 років з можливим наступним періодичним подовженням щоразу на 10 років.

ОІВ можуть бути також наукові теорії, математичні методи, плани, правила, програми для обчислювальної техніки, художні твори тощо.

Залежно від виду ІВ по-різному реалізується на ринку інтелектуальних товарів і послуг. У більшості випадків інтелектуальні товари та послуги стають об'єктом інвестицій, однак вони можуть бути реалізовані й на споживчому ринку. Інвестор придбає інтелектуальні товари та послуги для використання в інвестиційній (підприємницькій) діяльності з метою подальшого отримання доходу. Тому вкладення в ІВ можуть носити назву *інтелектуальних інвестицій* [3].

Інтелектуальні інвестиції здійснюються у вигляді:

- ✦ придбання виключних прав користування – купівля патентів, ліцензій на винахід, промислові зразки, товарні знаки;
- ✦ придбання інформаційних послуг через наймання різного роду спеціалістів – вчених і практиків за контрактом чи у вигляді разового придбання інформаційних послуг (консультування, експертиза, рекомендації та ін.);
- ✦ придбання науково-технічної продукції, тобто інтелектуальних товарів у матеріальній формі (проектно-кошторисної документації, програм, методик, ноу-хау);
- ✦ вкладень у людський капітал, тобто витрат на освіту, підготовку та перепідготовку кадрів, навчання тощо.

Фінансування інтелектуальних інвестицій може здійснюватися за рахунок трьох джерел: бюджетних асигнувань і коштів державних підприємств; приватно-підприємницького капіталу; спонсорських коштів, субсидій окремих фірм чи приватних осіб

Останнім часом комерціалізація ІВ, тобто процес залучення ОІВ в економічний обіг, використання ІВ у господарській діяльності підприємств, набуває великого значення, але в той же час є дуже проблематичною. Проблематичність обумовлена недосконалістю законодавчої та методичної бази як регуляторів взаємовідносин «власник ОІВ – підприємство».

Практичні переваги комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності зосереджені в такому:

- ✦ власники ІВ можуть бути засновниками фірм без відволікання реальних грошових коштів шляхом внесення об'єктів ІВ у статутний капітал підприємства;
- ✦ отримання додаткових доходів за передачу права користування ІВ;
- ✦ ІВ можна використовувати як заставу при отриманні кредиту;
- ✦ ІВ забезпечує захист від конкурентів на період виведення на ринок нової продукції, а також захист від недобросовісної конкуренції;
- ✦ ІВ сприяє створенню рекламного іміджу при інформуванні про правову охорону продукції, що випускається, або роботі за ліцензією відомого виробника;

- ✦ ІВ дозволяє знизити податок на прибуток шляхом зменшення бази оподаткування на величину амортизації нематеріальних активів і величину витрат на створення ОІВ;
- ✦ ІВ дозволяє знизити податок на додану вартість, якщо угода оформлюється як патентний, ліцензійний чи авторський договір.

Документальне оформлення комерційних операцій з ІВ може бути здійснено у вигляді договорів (рис. 1).

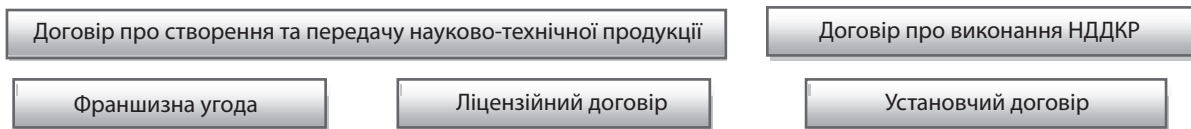


Рис. 1. Документальне оформлення комерційних операцій з інтелектуальною власністю

Процес залучення ОІВ в комерційний і господарський оборот передбачає попередню оцінку їх вартості на етапі «ex ante». Ціноутворення на складні активи, до яких відносяться і ОІВ, має значно складніший характер, ніж ціноутворення на інші ринкові блага [6].

Оцінка ІВ являє собою відносно самостійну область сучасних досліджень, науковий апарат якої знаходиться в постійному розвитку і вимагає подальшого вдосконалення.

ІВ у вигляді винаходів, захищених патентами, заявками на винаходи – «patent pending», «ноу-хау», торгових марок і т. ін. в усьому світі високо оцінюється і є джерелом доходу і предметом прибуткового інвестування. Відомо, що з усієї вартості відкритих акціонерних товариств у розвинених країнах приблизно 85% у цей час припадає на ІВ.

Однак також відомо, що тільки 2 – 3% від усієї кількості запатентованих винаходів приносять винахідникам більше коштів, ніж було витрачено на процес патентування. Це викликано тим, що процес передачі патентів у сферу виробництва є трудомістким, тривалим, що потребують спеціальних знань і спільної роботи винахідників з командою фахівців, що доводять потенційним покупцям ІВ її справжню ринкову вартість і прибутковість [5].

Фінальною стадією такої роботи є ліцензування патенту, тобто складання між власником прав на ІВ – «ліцензіаром» і її покупцем – «ліцензіатом» – ліцензійного договору, в якому вказані всі умови і терміни поетапної оплати передачі винаходи у виробництво і, відповідно, платежі, виплачувані винахіднику, за впровадження і подальші виплати відсотків від продажу продукції, заснованої на винахиді [7].

Найважливішою частиною такого ліцензійного договору є умови відповідальності «ліцензіата» за невиконання зобов'язань «ліцензіата», які також є предметом «супроводу» договору фахівцями в галузі прав на ІВ і можуть зажадати багаторічної діяльності. Умови комерційної реалізації ОІВ засновані на принципах патентного права:

- ✦ принцип свободи творчості як конституційний принцип;
- ✦ принцип винятковості прав патентовласника;

- ✦ принцип дотримання інтересів як патентовласника, так і суспільства;
- ✦ принципи ініціативи і довірчого співробітництва суб'єктів;
- ✦ принцип обов'язкової новизни об'єктів охорони;
- ✦ принцип охорони результатів тільки творчої діяльності;
- ✦ принцип обов'язкового державного визнання об'єктів охорони;

- ✦ принцип морального і матеріального стимулювання авторів.

Оцінка потенціалу комерціалізації ОІВ будується на принципі: ІВ створює цілий ряд витрат, які повинні бути протиставлені ряду можливостей з генерування доходу для тих, хто експлуатує цю ІВ [6].

Доцільність патентування визначається цілями використання ІВ. Можна виділити дві основні мети використання об'єктів ІВ:

- ✦ продаж (експорт) продукції власного виробництва;
- ✦ продаж (експорт) технології як мети патентування.

Критерії доцільності патентування включають в себе такі:

- ✦ технічний рівень об'єкта;
- ✦ економічна ефективність;
- ✦ значущість конкретного винаходу в об'єкті техніки;
- ✦ наявність ноу-хау;
- ✦ можливість доказати порушення патенту;
- ✦ наявність ринку;
- ✦ наявність інтересу конкурентів і т. п.;
- ✦ форми комерціалізації інновацій.

Форми передачі ОІВ в додатку до технічних об'єктів або об'єктів промислової власності розподіляються на види, представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Ринок науково-технічної продукції

Ліцензії	Патентні пули	Патенти	Ноу-хау
Дозвільні документи	Єдиний блок, закритий для аутсайдерів	Документи по захисту ІВ	Знання та досвід різного характеру
Товарні знаки			
Промислові зразки			
Інжиніринг			

У теперішній час все більше значення набувають три форми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (рис. 2).

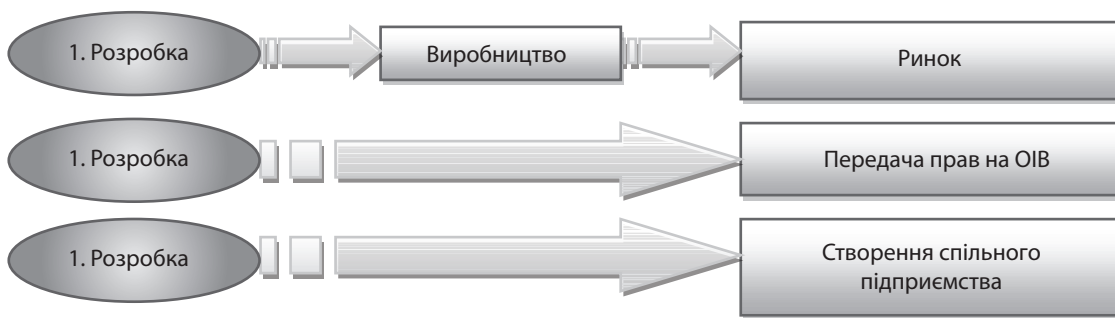


Рис. 2. Форми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

В основі комерціалізації лежить укладання ліцензійних угод, тобто угод про довгострокове науково-технічне співробітництво конкурентів – тих, хто створює і володіє ІВ, і тими, хто не володіє цією ІВ і кому вона необхідна для забезпечення досягнення власних цілей.

Існує два основні поняття ліцензійної угоди:

- ✦ *роялті* – основа для визначення всіх інших видів платежів за ліцензією;
- ✦ *ціна ліцензії* – баланс інтересів ліцензіара і ліцензіата.

Основними показниками ліцензійної угоди є:

- ✦ *база роялті* (ціна одиниці або всієї продукції за ліцензією; обсяг продукції, виготовленої із застосуванням способу; при широкому асортименті продукції вартість певної сировини; прибуток);
- ✦ *ставка роялті* (типова для даної галузі або для інших ліцензій того ж ліцензіара і / або ліцензіата);
- ✦ *термін ліцензії* (визначається терміном морального старіння об'єкта ліцензії, не може бути більше терміну дії патенту або менше, ніж характерний термін освоєння виробництва у даній галузі).

Дуже важливими способи є комерціалізації ІВ [4], (рис. 3).

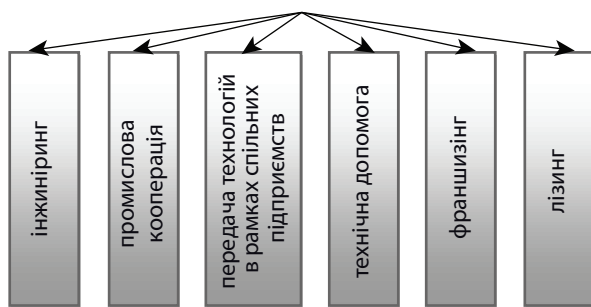


Рис. 3. Способи комерціалізації інтелектуальної власності

Інжиніринг – це сукупність проектних і практичних робіт, що належать до інженерно-технічної галузі та необхідних для здійснення проекту.

Промислова кооперація – це форма комерціалізації технологій, коли забезпечується інтенсивний технологічний обмін.

Передача технологій у рамках спільних підприємств здійснюється тоді, коли зацікавлені партнери з різних країн об'єднують зусилля, знання та досвід у виробництві нової для даного ринку продукції з поділом спільного ризику.

Технічна допомога – це технічні послуги та допомога, які оформляються двома способами:

- ✦ технічна допомога є головним предметом угоди;
- ✦ технічна допомога включається розділом в угоду про передачу технології або постачання устаткування.

Особливість угод про надання технічної допомоги полягає в тому, що об'єкт контракту – «невловимий» товар – технічні послуги, виконання досліджень, навчання та підготовка кадрів. Крім того, наявність елементів інжинірингових послуг, підрядних робіт, контрактів на оренду приладів та інструментів.

Франшизінг – це мобільна і гнучка форма передачі технологій. Привабливість франшизінга як форми комерціалізації технології полягає в тому, що франшизінг забезпечує пробну експлуатацію ринку, допомагає визначити реальну місткість ринку і потреби ринку. При цьому така форма комерціалізації не створює необхідності у великих капітальних витратах. За результатами франшизінга можна провести обґрунтування подальшої експансії технології на ринку, зробити висновок про доцільність організації виробництва із застосуванням інноваційної технології.

Наступний за франшизінгом етап співпраці – угода з передачі технології, наприклад, закупівля ліцензії на виробництво і збут аналогічного товару на місцевому чи регіональному ринку.

Специфіка *лізингу* стосовно комерціалізації технології полягає в такому:

- ✦ оренда прав і технології;
- ✦ небезпека ризику, пов'язаного з порушенням прав третіх осіб. У більшості лізингових угод патентні ризики є відповідальністю орендодавця, якщо в контракті немає «патентної застереження», що регламентує взаємини сторін у разі пред'явлення орендарю патентних претензій і позовів від патентовласника або виняткового ліцензіата;
- ✦ орендар має право використовувати передане йому ноу-хау по закінченні терміну оренди обладнання та технології, якщо в контракті немає відповідної застереження;
- ✦ можливий лізинг ліцензій: орендодавець купує право використання патенту на певний термін і на певній території з правом надання субліцензії і по лізинговому контракту передає це право в оренду орендарю. Тобто куплена лізинговою

компанією ліцензія передається орендарю у формі своєрідної субліцензії. Такі угоди можуть укладатися в пакеті з лізинговим контрактом на технологічне обладнання та самостійно.

В умовах ринкових відносин ІВ стає одним з найважливіших об'єктів майна юридичної особи (підприємства, організації), за допомогою якого реалізуються майнові товарно-грошові відносини в сфері створення, правової охорони і використання результатів інтелектуальної діяльності (нових знань та інформації). Це означає, що господарський оборот ІВ на рівні господарюючого суб'єкта (підприємства, організації, підприємця) являє собою економіко-правову модель суспільного ринку ІВ (результатів інтелектуальної діяльності). При цьому механізм ефективного господарського обороту ІВ за допомогою збалансованості прав і законних інтересів суб'єктів правовідносин здатний забезпечити єдність попиту і пропозиції на результати інтелектуальної діяльності, розвиток науково-технічних досліджень, їх промислову реалізацію, виробництво і споживання нових конкурентоспроможних товарів і послуг, стимулюючи тим самим процес науково-технічного прогресу і відродження економіки України [2].

Складність аналізу майнових цивільно-правових відносин господарського обороту ІВ у діяльності підприємств і організацій обумовлюється також тою обставиною, що проблеми введення ІВ у господарський оборот і її використання як майна учасників цивільного обороту проявляються у вигляді складного комплексу правових, економічних, фінансових, технічних і соціальних відносин, що виникають у різний час між різними суб'єктами ринкових відносин, що мають часом протилежні інтереси.

Тому необхідне виділення окремих, що мають власні інтереси, суб'єктів інноваційної діяльності та аналіз взаємин між ними для пошуку шляхів їх ефективного регулювання в процесі комерціалізації ІВ [3]. Загальна схема взаємодії основних суб'єктів ринкових відносин при комерціалізації ІВ у процесі інноваційної діяльності представлена на рис. 4.

Відповідно до запропонованої схеми основними суб'єктами ринкових відносин при комерціалізації ІВ у процесі інноваційної діяльності є:

- ✦ органи державного управління і контролю;
- ✦ підприємство, що безпосередньо здійснює створення і використання нових технологій в інноваційній діяльності;
- ✦ автори (творці) нових технологій у вигляді результатів інтелектуальної діяльності (об'єктів авторського права, об'єктів промислової власності, об'єктів комерційної таємниці – «ноу-хау»);
- ✦ інвестори, що беруть участь шляхом фінансування у виробничому циклі створення та використання ІВ та в організації промислового випуску нової продукції;
- ✦ виробники-«конкуренти», що випускають конкурентну продукцію (послуги) на основі власних розробок або інших аналогічних ОІВ;
- ✦ виробники-«пірати», які здійснюють несанкціоноване використання об'єктів інтелектуальної діяльності підприємства і випускають підроблену продукцію.

Місцем можливого практичного зіткнення (колізії) інтересів окремих суб'єктів інноваційної діяльності і здійснення контролю за об'єктами ринкових відносин, є споживчий ринок продукції (послуг) [8].

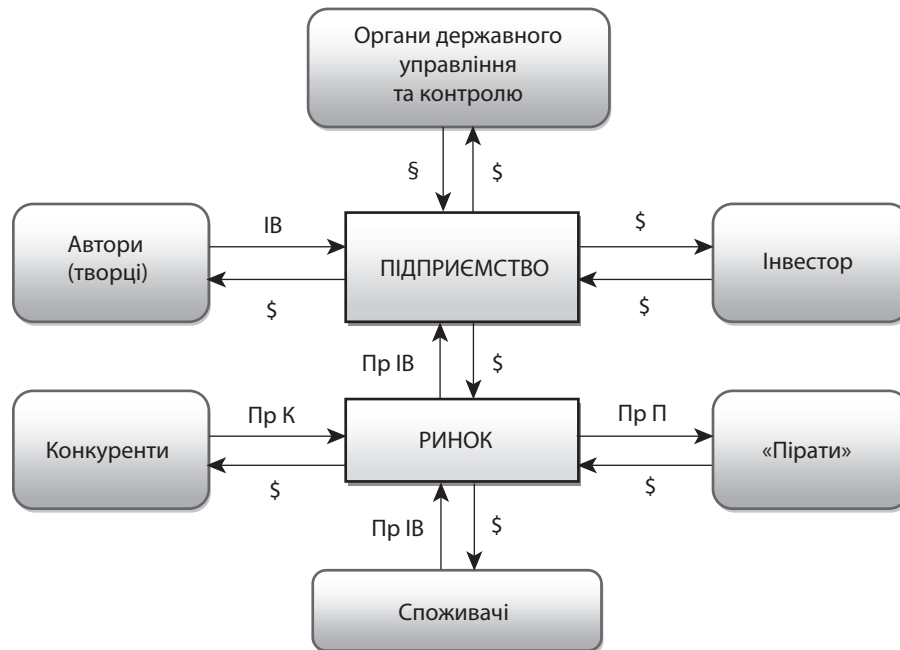


Рис. 4. Схема взаємовідносин суб'єктів і об'єктів ринкових відносин при комерціалізації інтелектуальної (промислової) власності

де \$ – законодавчі та нормативні акти; ІВ – інтелектуальна власність; \$ – гроші; Пр – споживана споживачами продукція (послуги); Пр ІВ – продукція на основі інтелектуальної власності; Пр К – продукція конкурентів; Пр П – «піратська» продукція.

Саме на ринку найбільш яскраво і загострено проявляються проблеми, що виникають у взаємовідносинах суб'єктів ринку при комерціалізації ІВ, відмінність і схожість їхніх інтересів [9].

За характером прояву можна виділити три основні аспекти взаємин:

- ✦ *технічний*, пов'язаний безпосередньо з матеріальними і нематеріальними об'єктами промислового виробництва продукції (послуг) на основі ІВ;
- ✦ *фінансово-економічний*, пов'язаний зі споживанням продукції інноваційної діяльності та відповідним перерозподілом фінансових коштів;
- ✦ *соціально-правовий*, пов'язаний з моральними та юридичними нормами (законами) і традиціями, які необхідно враховувати (виконувати) у підприємницькій діяльності.

За видом усі відносини можна розділити на такі основні групи взаємовідносин юридичних осіб при комерціалізації ІВ [2]:

- ✦ підприємство – органи державного управління і контролю;
- ✦ підприємство – автори (творці) ОІВ;
- ✦ підприємство – інвестори;
- ✦ підприємство – виробники-«конкуренти»;
- ✦ підприємство – виробники-«пірати»;
- ✦ підприємство – споживачі.

При цьому кожна з цих груп відносин на практиці вимагає окремого розгляду та вироблення спеціальних заходів (підходів) з урегулювання проблем взаємин відповідно до конкретної ринкової ситуації, стратегії й тактики поведінки підприємства на ринку.

Найбільш складними та найменш розробленими на практиці є фінансові відносини в умовах ринку і проблеми, пов'язані з регулюванням відносин у зв'язку створення, правовою охороною і використанням ОІВ, а також проблеми, пов'язані з інвентаризацією, документальним оформленням, оцінкою та бухгалтерським обліком ІВ як майна підприємства.

Проблеми, пов'язані з комерційним використанням ІВ, можна розділити на такі основні групи [5]:

- ✦ проблеми регулювання відносин при створенні ОІВ на підприємстві;
- ✦ проблеми набуття та оплати майнових прав на використання ОІВ, створених поза підприємством;
- ✦ проблеми забезпечення охорони (збереження) і правового захисту ІВ;
- ✦ проблеми комерційного використання ІВ (промислової) як майна (нематеріальних активів) підприємства;
- ✦ фінансово-економічні проблеми використання ІВ та організації її бухгалтерського обліку, включаючи:
 - інвентаризацію об'єктів ІВ;
 - підтвердження прав власності;
 - оцінку ІВ;
 - бухгалтерський облік і аудит ІВ;
 - оподаткування ІВ та операцій з нею.

ВИСНОВКИ

Однією зі складових інвестиційного ринку є ринок інтелектуальних товарів і послуг. Об'єктом цього ринку виступає особливий товар – ІВ, яка представляє собою результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини (автора, виконавця, винахідника та ін.) або кількох осіб.

Інтелектуальні інвестиції здійснюються у вигляді: придбання виключних прав користування, придбання інформаційних послуг, придбання науково-технічної продукції, вкладень у людський капітал.

Комерціалізація ІВ, тобто процес залучення ОІВ в економічний обіг, використання ІВ у господарській діяльності підприємств здійснюється за такими формами: впровадження розробки у виробництво; розробка закінчується передачею прав на ОІВ; розробка виливається у створення спільного виробництва (підприємства).

В основі комерціалізації лежить укладання ліцензійних угод, тобто документа, який дозволяє використовувати ІВ в комерційних цілях. Існує ряд способів комерціалізації ІВ: інжиніринг, промислова кооперація, передача технологій в рамках спільних підприємств, технічна допомога, франшизинг та лізинг.

При практичному здійсненні комерціалізації ІВ в інноваційній діяльності необхідно виділяти групи відносин між окремими суб'єктами ринкових взаємовідносин, формулювати виникаючі при цих відносинах в конкретних ринкових умовах організаційно-правові проблеми і шукати адекватні і найбільш ефективні (оптимальні) для кожної групи відносин шляхи (варіанти) вирішення цих проблем. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Базилевич В. Д.** Інтелектуальна власність / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 431 с.
2. **Дахно І. І.** Право інтелектуальної власності: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / І. І. Дахно. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 278 с.
3. **Мясникович М. В.** Наукові основи інноваційної діяльності / М. В. Мясникович. – Мн.: ЮОО «Право та економіка», 2003. – 279 с.
4. **Цибульов П. М.** Економіка інтелектуальної власності: Підручник / П. М. Цибульов, О. Б. Бутнік-Сіверський. – К.: ДІІВ, 2008. – 408 с.
5. **Шаранова Н. А.** Коммерциализация интеллектуальной собственности в современных условиях: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. А. Шаранова / Финансовая академия при Правительстве РФ. – М., 2000. – 209 с.
6. **Цыбулёв П. Н.** Оценка интеллектуальной собственности: Учеб. пособие / П. Н. Цыбулёв. – К.: Ин-т интелект. собств. и права, 2005. – 192 с.
7. **Дахно И. И.** Патентование и лицензирование: Учеб. пособие / И. И. Дахно. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.
8. **Коробейников О. П.** Роль инноваций у процесі формування стратегії підприємства / О. П. Коробейников, А. А. Тріфілова, І. А. Коршунов // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2001. – № 4. – С. 32 – 44.
9. **Дмитришин В. С.** Розпорядження майновими правами інтелектуальної власності в Україні: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. С. Дмитришин. – К.: «Інститут інтелектуальної власності та права», 2008. – 248 с.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

ПОДЛЕСНАЯ В. Г.

УДК 330.3:001.895

Подлесная В. Г. Роль инноваций в развитии социально-экономических циклов

В статье обоснована взаимная детерминированность инновационного цикла и социально-экономического цикла капиталистического способа производства. Проблема рассмотрена исходя из анализа закона тенденции нормы прибыли к понижению, опираясь на основное противоречие капиталистического способа производства.

Ключевые слова: социально-экономический цикл, инновационная волна, технологический уклад.

Рис.: 2. **Библ.:** 9.

Подлесная Василина Георгиевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: podlesnw@mail.ru

УДК 330.3:001.895

Подлесна В. Г. Роль інновацій у розвитку соціально-економічних циклів

У статті обґрунтовано взаємну детермінованість інноваційного циклу та соціально-економічного циклу капіталістичного способу виробництва. Проблему розглянуто виходячи з аналізу закону тенденції норми прибутку до зниження, спираючись на основне протиріччя капіталістичного способу виробництва.

Ключові слова: соціально-економічний цикл, інноваційна хвиля, технологічний уклад.

Рис.: 2. **Бібл.:** 9.

Подлесна Василина Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: podlesnw@mail.ru

UDC 330.3:001.895

Podlesna V. G. The Role of Innovation in the Development of Social and Economic Cycles

In the article the reciprocal determinism of the innovation cycle and socio-economic cycle of the capitalist mode of production. The problem is considered on the basis of analysis of the law of the tendency to a decrease in the rate of return, based on the fundamental contradiction of the capitalist mode of production.

Key words: socio-economic cycle, the innovative wave, technological way.

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

Podlesna Vasylyna G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of the Theoretical and Applied Economics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: podlesnw@mail.ru

Термин «инновации» является ныне весьма популярным как в научных кругах, так и в риторике политиков; упоминание об инновационности какого-либо товара или услуги используется как успешный маркетинговый ход. Однако инновационный процесс рассматривается преимущественно с позиций функциональных подходов. В условиях капиталистического способа производства инновации служат не столько повышению качества жизни и разрешению насущных общественных проблем, сколько расширению производства прибавочной стоимости. Научно-технический прогресс, поставленный на службу капиталу, способствует повышению качества жизни, однако при этом он же и создает социально-экономические, экологические, политические проблемы, приобретающие глобальный характер. Одной из наиболее актуальных проблем современности являются социально-экономические кризисы, приобретающие все более масштабный, комплексный и труднопрогнозируемый характер.

Наука обладает ныне высокотехнологичным инструментарием познания как природных, так и социально-экономических явлений, однако не в силах постигнуть в полной мере сущность и выработать рецепты бескризисного развития. Сложно ответить на вопрос: определяется ли социально-экономическая динамика

ритмом движения инноваций, либо инновационные циклы задаются логикой ее циклического процесса? Для разрешения этой проблемы мы обратимся к анализу одного из наиболее важных законов капиталистического способа производства – закону тенденции нормы прибыли к понижению, а также к проблеме взаимной детерминированности больших социально-экономических циклов и технологических укладов.

Перспективы и границы бескризисного развития капиталистического способа производства стали объектом пристального научного исследования со времен становления классической школы политэкономии. Поэтому объектом нашего анализа стали концепции А. Смита, Д. Рикардо, Ж.-Ш. Симона де Сисмонди, Т. Мальтуса, К. Маркса. При всем многообразии современных подходов к определению сущности инноваций и направлений их успешного, с точки зрения повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности на микро-, макро и глобальном уровнях, применения требует дальнейшего исследования роль инноваций в цикличности социально-экономической динамики.

В данной статье мы постараемся доказать, что развитие инновационных процессов как отображение развития общественной производительной силы труда уже невозможно в том направлении, которое было задано в рамках

IV-го и V-го технологических укладов, и ныне уже не может служить универсальным рецептом выхода из экономического кризиса. Также следует проанализировать проблему взаимообусловленности цикличности социально-экономической динамики и инновационных процессов.

Важнейшим фактором роста богатства А. Смит считал повышение производительности труда, что непосредственно связано с разделением труда и совершенствованием средств производства. В трудах А. Смита прослеживаются элементы динамического подхода к анализу экономической действительности, однако факт объективности экономических кризисов как органичной составляющей капиталистического воспроизводства не признается. Обосновывается необходимость устранения всех препятствий расширению рынка сбыта, что обеспечивает рост производительности труда и увеличения богатства. Понятно, что расширение рынка сбыта предполагает освоение производства новых видов товаров, соответственно – новых технологий и средств труда. Таким образом, уже из рассуждений А. Смита понятна высокая роль технических и организационных новаций в экономическом развитии, которые предстают как динамический процесс восходящего характера, предполагающий безграничное расширенное воспроизводство. Д. Рикардо в целом весьма пессимистично оценивал перспективы социально-экономической динамики в долгосрочной перспективе. В первую очередь это касалось обоснования неизбежности падения нормы прибыли. Факторы, противодействующие данной тенденции, он связывал с совершенствованием средств производства, применяемых для производства жизненно необходимых благ, и с новшествами в аграрной науке. При этом прослеживаются определенные признаки понимания цикличности экономических процессов: падение прибыли способно «приостанавливаться через повторные промежутки времени» [7]. Стремясь к самовозрастанию, капитал наращивает объемы производства и рынки сбыта, осваивая все новые виды экономических благ материального и нематериального характера и осваивая, завоевывая или же искусственно создавая новые рынки сбыта в погоне за все большей прибавочной стоимостью.

Обратимся к проблемам, порождаемым самим процессом созидания прибавочной стоимости, конкретной формой которой является прибыль. Рассмотрим, какое значение в решении этих проблем придавали классики научно-техническому прогрессу. Здесь следует отметить следующий генезис идей классиков политэкономии. Рикардо, как уже отмечалось, объективно признавал устойчивую тенденцию нормы прибыли к понижению, связывая ее с природными факторами истощения земель и демографическими тенденциями, при этом признавал периодичную возможность возобновления нормы прибыли путем технических новшеств. Несмотря на то, что Мальтус и Сисмонди отстаивали в своих трудах интересы диаметрально противоположных слоев общества, единым в их концепциях является отсутствие упования на прогресс науки и техники в разрешении насущных социально-экономических проблем.

У Мальтуса это прямо выражается в неверии в возможность их преодоления путем совершенствования технологий слишком медленно внедряемых в сельском хозяйстве, а у Сисмонди отображается в уповании на возможность решить проблему недостаточных объемов платежеспособного спроса посредством перехода к общественному строю множества мелких товаропроизводителей, что не создает условий для значимых научно-технических новаций.

Социально-экономический цикл в условиях капиталистического способа производства отличается от социально-экономических циклов предыдущих общественно-экономических формаций, в первую очередь, тем, что ему присущи социально-экономические кризисы строгой периодичности, порождаемые сами по себе изнутри, из сущности самого процесса капиталистического воспроизводства, а не привнесенные внешними факторами, прежде всего природными. Социальные и политические факторы мы считаем в системе капиталистического способа производства встроенными в процессы, задаваемые стремлением капитала к самовозрастанию. Капиталистический способ производства нацелен на возрастание стоимости, запущенной в воспроизводственный процесс. В чем оно может выражаться? Самовозрастание стоимости предстает в виде следующих превращенных форм той части затрат общественно необходимого времени труда, которая не оплачивается наемному работнику: 1) прибавочная стоимость; 2) норма прибавочной стоимости; 3) прибыль; 4) норма прибыли. Особенность данных превращенных форм заключается в том, что стремление к их повышению одновременно запускает и механизм развития предпосылок неминуемых социально-экономических кризисов. И в то же время тенденции их изменения отображают состояние экономической конъюнктуры и в определенной степени влияют на нее же путем нагнетания определенных ожиданий панического либо же воодушевленно-повышательного характера. Норма прибыли наиболее удалена среди вышеуказанных превращенных форм самовозрастания стоимости от содержания тех отношений, которые ее породили, но при этом задает основной тон в системе производственных отношений капиталистической общественно-экономической формации.

Проблемы, сопряженные с ее тенденцией к понижению, приобретающей с развитием производительных сил капитализма все больший размах, занимали умы всех значимых представителей классической политической экономии, начиная с Д. Рикардо, и наиболее сущностно исследованы в трудах К. Маркса. С одной стороны, стремление к повышению производительности труда приводит к снижению индивидуальных затрат труда для производства единицы экономического блага и позволяет таким образом побеждать в конкурентной борьбе. Но при этом каждая единица экономического блага, произведенная с меньшими затратами труда, приносит и меньшую часть неоплаченного труда, то есть прибавочной стоимости, что на фоне повышения органического строения капитала, неизбежного в процессе

роста производительности труда посредством внедрения научно-технических новаций, приводит к общему понижению нормы прибыли в капиталистической экономике. Именно в трудах К. Маркса тенденция нормы прибыли к понижению истолкована как объективный экономический закон, порождаемый диалектическими противоречиями капиталистического способа производства, развитие которого неизбежно сопровождается относительным уменьшением переменного капитала по сравнению с постоянным и, следовательно, по сравнению со всем приводимым в движение капиталом.

Прогрессирующее развитие данной тенденции приобретает качество закона капиталистического способа производства и тождественно с прогрессирующим повышением среднего органического строения общественного капитала [3, с. 232]. «Каждый индивидуальный продукт, рассматриваемый сам по себе, содержит меньшую сумму труда, чем на низшей ступени производства, где отношение капитала затраченного на труд, к капиталу, затраченному на средства производства, представляет несравненно большую величину» [3, с. 233]. Прогрессирующее развитие общественной производительной силы труда является при капиталистическом способе производства процессом необратимым, но имеющим такой же циклический характер, как и сама капиталистическая экономика. То есть, производительная сила труда возрастает соответственно закону спиралевидного цикла, по которому, как уже обосновано в предыдущих статьях [6], развивается капиталистическая экономика.

Для подтверждения гипотезы о цикличности возрастания общественной производительной силы труда проанализируем следующие показатели: ежегодное изменение реального валового национального продукта, ежегодное изменение производительности труда (темпы их прироста). Наша задача – обосновать данное предположение для капиталистического способа производства, поэтому в качестве эмпирической базы мы принимаем данные о макропоказателях США как страны, задающей на протяжении XX – начала XXI столетий тон технологического развития и экономи-

ческой конъюнктуры во всем мире. При этом США в целом постулируют свою приверженность либеральной экономической политике и чрезвычайно сильно влияют на ритм социально-экономической динамики во всем мире. В целом статистические данные о производительности труда в США [5, 8, 9] свидетельствуют о четком совпадении снижения ежегодных темпов прироста производительности труда в экономике США с кризисными периодами средних социально-экономических циклов (рис. 1, рис. 2). Динамика реального ВВП в большинстве из кризисных периодов совпадает с динамикой производительности труда как в IV-м, так и в V-м технологических укладах. Определенные затруднения в нахождении сопоставимых данных привели к тому, что период с 1939 по 1947 гг. представлен частично, однако считаем необходимым охарактеризовать его хотя бы таким образом.

В целом сопоставление показателей производительности труда [5, 8, 9] свидетельствует не только о снижении их во время социально-экономических кризисов, но и об общем замедлении темпов роста производительности труда (см. рис. 1, рис. 2).

Понятно, что производительная сила труда является квинтэссенцией не только знаний и умений наемного работника, но и, в первую очередь, совершенства средств производства и технологий организации – эксплуатации наемного труда. Поэтому те процессы, которые ныне принято называть инновациями, являются важной компонентой развития общественной производительной силы труда и в то же время – тем порождаемым самим по себе изнутри себя капиталистической экономикой циклическим процессом, что представлен в трудах К. Маркса выделением материальной основы 10-летних циклов развития капиталистического производства – выбытие оборудования во время кризиса и новые массовые закупки во время экономического подъема. В дальнейшем эта идея нашла развитие в трудах Н. Кондратьева: «...ритм больших циклов есть отражение ритма в процессе расширения основных капитальных благ общества» [1]. Первая эмпирическая правильность в развитии больших циклов капиталистической экономики, согласно теории Н. Кондратьева,



Рис. 1. Динамика реального ВВП и производительности труда в США в рамках IV-го технологического уклада

заключается в глубоких изменениях основных условий хозяйственной жизни общества, которые выражаются, прежде всего, в изменениях техники производства и обмена перед началом или в самом начале повышательной волны каждого большого цикла. Технические изобретения и открытия, изменения условий денежного обращения, изменения технологий организации внешнеэкономической деятельности следует трактовать как некую инновационную волну, которая охватывает не только экономику, но и сферу социальных и политических отношений. Этот процесс также отображен во второй эмпирической правильности, гласящей о том, что периоды повышательных волн больших циклов ознаменованы значительно большим количеством социальных потрясений и переворотов в жизни общества, нежели периоды понижательных волн.

ших социально-экономических циклов и технологических укладов, который позволял посредством новой инновационной волны осуществить преломление понижательной тенденции в развитии больших циклов и перейти к повышательной тенденции. Возникнув в период с 1966 – 1971 гг. по 1980 – 1985 гг. (понижательная волна IV-го большого цикла), пятый технологический уклад продолжает доминировать и поныне на понижательной волне V-го большого цикла, но при этом переход к VI-му технологическому укладу не происходит, как это происходило в процессе смены предыдущих технологических укладов. Это факт настораживает и с той точки зрения, что период завершения понижательной волны пятого большого цикла экономической конъюнктуры должен приходиться по прогнозам на 2015 – 2025 гг. Такая ситуация свидетельствует о том, что ныне исчерпаны возможно-

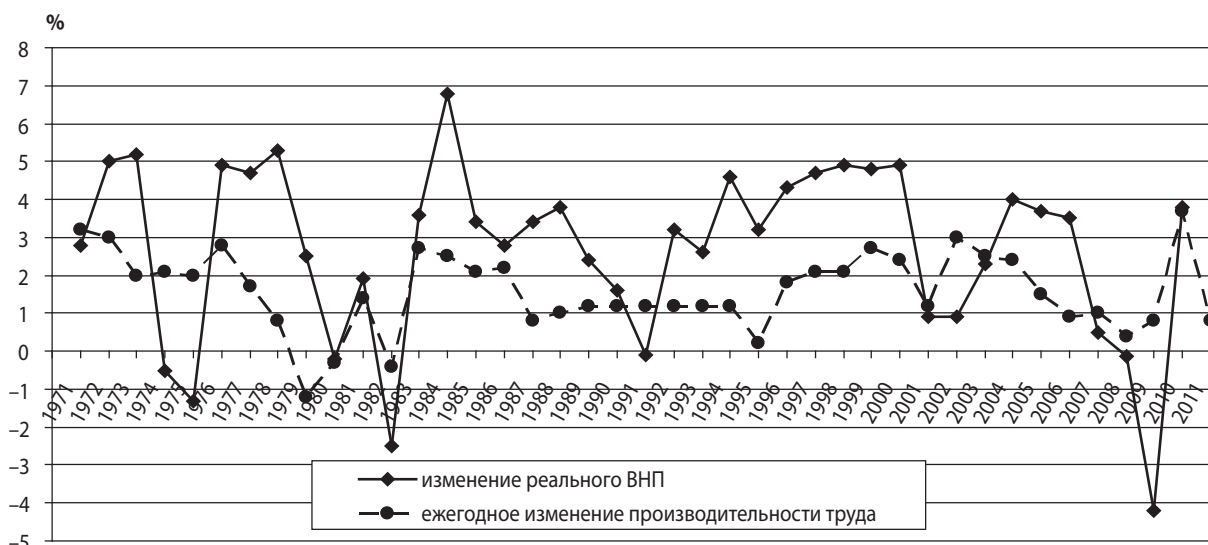


Рис. 2. Динамика реального ВВП и производительности труда в США в рамках V-го технологического уклада

Таким образом, развитие инноваций является собой циклический процесс, выражающийся на поверхности экономической действительности в волнообразных колебаниях инновационной активности в пределах средних экономических циклов и в циклической смене технологических укладов, логика развития и хронология которых тесным образом связана с развитием больших циклов экономической конъюнктуры. Ключевым фактором технологического уклада являются базисные инновации, порождающие множество улучшающих инноваций, реализация которых обеспечивает экономический рост и неизменно исчерпывающих себя, что проявляется в появлении псевдоинноваций. Псевдоинновации не способны обеспечить предыдущие темпы роста и знаменуют движение к завершению доминирования определенного технологического уклада и возникновение необходимости продуцирования новых базисных инноваций. С первого по четвертый технологический уклад процессы перехода от предыдущего к последующему технологическому укладу развивались на понижательной волне большого цикла экономической конъюнктуры. Пятый технологический уклад, зародившись на понижательной волне IV-го большого цикла, нарушает предыдущий механизм взаимной детерминации боль-

сти развития производительных сил общества без кардинальных трансформаций общественной компоненты производственных отношений, что непосредственно связано с разрешением основного противоречия капиталистического способа производства: противоречия между общественным характером процесса производства и частнокапиталистической формой присвоения его результатов.

Инновационный цикл, безусловно, является отображением реализации закона тенденции нормы прибыли к понижению. Капиталистическая экономика сама по себе, в силу особенностей ее основного экономического отношения – созидания прибавочной стоимости, порождает циклический процесс возрастания и падения ее превращенной формы – нормы прибыли. Речь идет о том, что необратимым процессом является падение нормы прибыли в условиях вовлечения все возрастающей массы постоянного капитала, что связано в первую очередь с техническими инновациями, но этот процесс развивается не прямолинейно, а циклически. На величину нормы прибыли влияет как величина прибавочной стоимости, во многом определяемая производительностью труда, так и величина затрачиваемого капитала, в частности, авансированного в постоянный капитал.

Все вышеуказанные определяющие величину нормы прибыли факторы, на наш взгляд, тесно сопряжены с инновациями, поэтому норма прибыли дважды детерминирована инновационным фактором: через влияние качества средств производства на производительность труда, соответственно на величину прибавочной стоимости, и через органическое строение капитала, проявляющее устойчивую тенденцию к возрастанию.

Тезис о том, что инновационный цикл является отображением реализации закона тенденции нормы прибыли к понижению находит подтверждение в трудах К. Маркса. С развитием капитализма увеличение прибавочной стоимости, производимое путем удлинения рабочего дня, то есть созидание абсолютной прибавочной стоимости, уступает место созиданию относительной прибавочной стоимости. Относительная прибавочная стоимость порождается сокращением необходимого рабочего времени, что сопряжено с необходимостью снижения стоимости рабочей силы, эта необходимость порождается самой сущностью капитала. Капитал являет собой самовозрастающую стоимость, реализует себя как процесс накопления неоплаченного прибавочного труда наемных работников, процесс производства капитала настолько глубоко пронизывает институциональную структуру общества, что сам капитал следует рассматривать как «общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение...» [4, с. 380 – 381].

Таким образом, капитал имеет стоимостное и институциональное проявление. И именно это позволяет реализовывать его внутренний стимул к самовозрастанию как стоимости посредством трансформаций в той сфере производственных отношений, которые следует трактовать как производственно-технологические. Речь идет о технических новациях, позволяющих удешевить рабочую силу и увеличить производительность труда и соответственно – прибавочную стоимость: «относительная прибавочная стоимость прямо пропорциональна производительной силе труда» [2, с. 331]. Прогрессирующее развитие общественной производительной силы труда выражается в прогрессирующем повышении среднего органического строения капитала, что приводит к тому, «...что при неизменяющейся и даже при повышающейся степени эксплуатации труда норма прибавочной стоимости выражается в постоянно понижающейся общей норме прибыли [3, с. 233]. Инновации возникают под давлением капитала, нацеленного на удешевление рабочей силы и наращивание относительной прибавочной стоимости. Почему этот процесс происходит циклически? И при этом цикл имеет восходящий спиралевидный характер? Восходящий, потому что процесс наращивания объемов производства, завоевания или же искусственного создания новых рынков порожден самой сущностью капиталистического способа производства, нацеленного не на удовлетворение потребностей, а на максимально возможное при определенном уровне развития производительных сил общества производство прибавочной стоимости. И таковая нацеленность подстегивает развитие

производительных сил, выходящее в бесконечность наращивания инвестиций в те отрасли, которые преобладают более высокую норму прибыли, но порождают разрушительные для цивилизации процессы. Речь идет, в первую очередь, о военных технологиях.

Цикл инноваций является не только восходящим, но и спиралевидным, в силу того, что развитие производительных сил происходит соответственно закону «отрицания-отрицания». Почему сам процесс циклический? В силу того, что инновационному процессу в системе капиталистического способа производства присущи те же диалектические противоречия, что и самому процессу производства капитала. Какие же противоречия являются движущей силой циклического инновационного процесса? Доказано, что тенденция нормы прибыли к понижению есть закон, присущий капиталистическому способу производства, повышение среднего органического строения общественного капитала – его неоспоримая тенденция, развитие общественной производительной силы труда – средство реализации основного экономического отношения – созидания прибавочной стоимости. Цикличность социально-экономической динамики в условиях капиталистического способа производства, и в частности инновационные циклы, следует рассматривать через призму проблемы пределов капиталистического производства. «Настоящий предел капиталистического производства – это сам капитал, а это значит: капитал и самовозрастание его стоимости является исходным и конечным пунктом, мотивом и целью производства; производство есть только производство для капитала, а не наоборот: средства производства не являются просто средствами для постоянно расширяющегося процесса жизни общества производителей» [3, с. 274].

Рассматривая социально-экономический цикл в аспекте инновационного фактора, следует признать наличие противоречия между совершенствованием средств производства как средств эксплуатации рабочих, что обеспечивает расширение производства прибавочной стоимости, и потребительной силой общества как условием реализации этой эксплуатации. Такие средства производства сами по себе являются частью капитала, и их совершенствование посредством инноваций постоянно приводит к возникновению производных противоречий, порождаемых стремлением капитала к извлечению все большей относительной прибавочной стоимости за счет относительного сжатия авансов в переменную часть и возрастания авансов в его постоянную часть, что приводит к падению нормы прибыли и разворачиванию кризисных процессов в экономике. Противоречие заключается также в том, что капитал, с одной стороны, впитывает в себя пространство материальных средств производства и социальное время бытия наемного работника, а ныне и будущее время, то есть, на первый взгляд, является живой и подвижной субстанцией в сфере изменения условий материальной жизни и совершенствования технологий самовозрастания, но при этом остается закостенелым и автаркичным по отношению к человеку и обществу, замкнутом на потребности в

постоянном возрастании, безжалостно выбрасывающим из институциональной системы общества все и всех, что или кто не служит его потребностям.

Таким образом, инновационные циклы являются компонентой социально-экономических циклов капитализма, производной тех диалектических противоречий, что порождают кризисы и подъемы в социально-экономической динамике капиталистического способа производства. «Средство – безграничное развитие общественных производительных сил – вступает в постоянный конфликт с ограниченной целью – увеличение стоимости существующего капитала» [3, с. 274].

Так как «...капиталистический процесс производства по существу заключается в производстве прибавочной стоимости...» [3, с. 267], то исследование причин цикличности инновационной компоненты социально-экономической динамики следует сосредоточить в сфере анализа имманентных противоречий присущих этому процессу. Реализация закона тенденции нормы прибыли к понижению, что непосредственно связано с обусловленным научно-техническим прогрессом, повышением среднего органического строения общественного капитала, выражается также в значительном возрастании произведенной массы прибавочной стоимости. Но массу товаров, содержащих в своей стоимости прибавочную стоимость, следует продать, дабы процесс производства и накопления капитала не прекращался [3, с. 267]. И здесь проявляет себя важнейшее противоречие, выраженное в неравенстве условий непосредственной эксплуатации и условий ее реализации. Анализ сущности этих условий приводит к построению логической цепочки противоречий, восходящих к основному противоречию капиталистического способа производства, определяемому диалектикой производительных сил и производственных отношений, несомненно, детерминированных научно-техническим фактором: производительные силы через совершенство средств производства и наемных работников, производственные отношения через их производственно-технологическую компоненту.

Условия эксплуатации ограничиваются лишь производительной силой общества, условия ее реализации – пропорциональностью различных отраслей производства и потребительной силой общества. При этом речь идет не об абсолютной потребительной силе, а о таковой, что определяется антагонистическими отношениями распределения, которые сводят потребление большей части общества к минимуму [3, с. 267]. Таким образом, противоречие между условиями производства прибавочной стоимости (т. е. условиями эксплуатации) и условиями ее реализации есть производным от основного противоречия капиталистического способа производства: противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистическим присвоением. Данное основное противоречие обусловлено реализацией основного экономического закона капитализма, отображенного в теории прибавочной стоимости. Считаем, что реализация этого закона являет собой циклический процесс назревания и разрешения основ-

ного противоречия капиталистического способа производства, а также подчинена закону соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил – общему социологическому закону, выражающему диалектику производительных сил и производственных отношений.

Форма производственных отношений определяется характером отношений собственности, составляющих их основу. Именно частная собственность на средства производства определяет направление развития инновационного процесса, то есть динамику инновационных циклов как подчиненную мотиву извлечения все большей массы прибавочной стоимости. Рассматривая этот процесс через призму основного экономического и общего социологического законов, приходим к выводу, что разрешение противоречий между ступенью развития производительных сил и формой производственных отношений, а также между общественным характером производства и частнокапиталистическим присвоением приобретает характер перманентного частичного разрешения путем разворачивания социально-экономических кризисов и их преодоления путем разворачивания очередной инновационной волны. Мы не считаем инновационный фактор единственным, но считаем его ныне главенствующим, все иные, с нашей точки зрения, следует трактовать как ресурсные для развития научно-технического прогресса и реализации инноваций. Сами инновации являются важнейшим фактором производства и накопления капитала. Несомненно, что главной производительной силой является человек, но его оценка как фактора в процессе капиталистического производства нивелирована его ролью товара – рабочей силы, потребительная стоимость которого определяется способностью производить прибавочную стоимость.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в условиях капиталистического способа производства инновации являются средством повышения производительной силы труда, направленными на приращение относительной прибавочной стоимости. Технический прогресс, как средство извлечения дополнительной прибавочной стоимости, одновременно является источником снижения нормы прибыли. Циклические колебания нормы прибыли детерминированы с циклическими инновационными процессами, при этом и те, и другие порождаются противоречиями капиталистического способа производства. То есть, не ритмы инновационного процесса определяют развитие социально-экономического цикла капитализма, а ритмичность назревания и разрешения имманентных противоречий капиталистического процесса производства определяет инновационный цикл. Падение и возрастание нормы прибыли, всплеск и затухание инновационной активности, проявляющиеся на соответствующих стадиях социально-экономического цикла в условиях капиталистического способа производства, ныне являются лишь временным разрешением противоречия между ступенью развития производительных сил и формой производственных отношений, и лишь в части производственно-технологической их компоненты. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Кондратьев Н. Д.** Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев, Ю. В. Яковец, Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 2002. – 766 с.
2. **Маркс К.** Капитал. Критика политической экономики. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983. – VI, 905 с.
3. **Маркс К.** Капитал. Критика политической экономики. Т. 3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 1 / Издан под ред. Ф. Энгельса / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1985. – IV, 508 с.
4. **Маркс К.** Сочинения. Т. 25, Ч. II / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1962. – 551 с.
5. **Макконнелл К. Р.** Экономикс: Принципы, проблемы и политика : пер. с англ. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – 11-е изд. – К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
6. **Подлесная В. Г.** Диалектика развития социально-экономических циклов общественного воспроизводства / В. Г. Подлесная // Бизнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 21 – 25.
7. **Рикардо Д.** Начала политической экономики и налогового обложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/10/8/>
8. World Development Indicators and Global Development Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/data/Views/VariableSelection/SelectVariables.aspx?source=World%20Development%20Indicators%20and%20Global%20Development%20Finance#>
9. Labour productivity. Labour productivity in the total economy, forecasts (EO91, May 2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/statistics/>

УДК 332.1+303.722.4

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ

ТАТАРКИН А. И.

УДК 332.1+303.722.4

Татаркин А. И. Развитие промышленного комплекса региона с использованием кластерных инициатив

В статье рассматриваются состояние и перспективы развития промышленного комплекса Среднего Урала с использованием кластерных инициатив региональной Ассоциации промышленников и предпринимателей Свердловской области. Обобщен и представлен опыт Урала в разработке комплексной программы роста для промышленности Свердловской области до 2020 года, которая является частью Концепции и Программы реализации кластерной политики в регионе.

Ключевые слова: рыночные институты, промышленный комплекс региона, кластерные инициативы, их роль в реализации регионального промышленного комплекса, сценарии развития.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Татаркин Александр Иванович – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии наук, директор Института экономики Уральского отделения РАН (ул. Московская, 29, Екатеринбург, 620014, Россия)

E-mail: tatarkin_ai@mail.ru

УДК 332.1+303.722.4

Татаркін О. І. Розвиток промислового комплексу регіону з використанням кластерних ініціатив

У статті розглянуто стан і перспективи розвитку промислового комплексу Середнього Уралу з використанням кластерних ініціатив Асоціації промисловців і підприємців Свердловської області. Узагальнено та наведено досвід Уралу в розробці комплексної програми зростання для промисловості Свердловської області до 2020 року, яка є частиною Концепції та Програми реалізації кластерної політики в регіоні.

Ключові слова: ринкові інститути, промисловий комплекс регіону, кластерні ініціативи, їхня роль в реалізації регіонального промислового комплексу, сценарії розвитку.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Татаркін Олександр Іванович – доктор економічних наук, професор, академік Російської академії наук, директор Інституту економіки Уральського відділення РАН (вул. Московська, 29, Екатеринбург, 620014, Росія)

E-mail: tatarkin_ai@mail.ru

UDC 332.1+303.722.4

Tatarkin A. I. Development of Regional Industrial Complex Using Cluster Initiatives

This paper reviews the status and prospects of the Middle Ural industrial complex using cluster initiatives of the regional Association of industrialists and businessmen of Sverdlovsk region. The experience of the Urals in development of a comprehensive growth program for the industry of Sverdlovsk region until 2020, which part is the Concept and Program of implementation of cluster policy in the region, is generalized and represented.

Key words: market institutions, industrial complex of a region, cluster initiatives, their role in the implementation of regional industrial complex, development scenarios.

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

Tatarkin Aleksandr I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences, Director of the Institute of Economics, The Ural Branch of RAS (ul. Moskovskaya, 29, 620014, Russia)

E-mail: tatarkin_ai@mail.ru

Новая индустриализация России, нацеленная на значительное повышение эффективности промышленного производства и создание новых высокопроизводительных рабочих мест, возможна только за счет развития высоких и модернизации существующих технологий, наращивания интеллектуального капитала, повышения эффективности государственного управления, как на федеральном, так и территориальном уровне.

ОСНОВЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Успешное решение столь сложной задачи возможно, на наш взгляд, только на основе системного подхода к промышленной политике, включающего следующие моменты.

Первое. В недавно вышедшей книге Дж. Робинсона и Д. Аджемоглу «Почему нации терпят неудачи» [1], авторы на примере истории экономик разных стран доказывают, что коренная причина экономического успеха тех или иных наций кроется в наличии институтов, стимулирующих экономический рост. Отсутствие таковых приводит к экономическому застою и даже упадку. Этого же мнения придерживаются многие российские ученые, видящие причину основного провала рыночных реформ в отсутствии качественных институтов [2 – 4]. Поэтому принципиально важным является признание, что *реализация новой промышленной политики возможна только на основе создания, внедрения и совершенствования институтов развития*. При этом институты должны быть достаточно разнообразны и обеспечивать многоцелевую направленность, прежде всего, территориального развития.

Первая группа институтов может быть связана с прямыми действиями государства по реализации основных положений региональной политики, особенно в отношении проблемных территорий. К таким институтам могут быть отнесены: фонд реформирования ЖКХ; фонд финансовой поддержки субъектов Федерации; фонд реформирования региональных финансов; фонд регионального развития и др.

Вторая группа включает институты, обеспечивающие стимулирование инновационного развития территорий: создание особых экономических зон, инноград и др.

Третья группа институтов может быть ориентирована на изменение (внедрение, усовершенствование) технологий регионального планирования и управления. К их числу можно отнести револьверный фонд, ориентированный на внедрение проектного управления в регионах и муниципалитетах, индикативное планирование и др.

Четвертая группа институтов развития связана с активизацией бизнес-сообщества в формате укрепления горизонтальных связей, в т. ч. через кластерные формы развития бизнеса, ГЧП, проектное планирование и др. Особо перспективным считается институт кластерного развития территорий и региона в целом.

Второе. Во многих регионах в промышленной политике основной упор делается на измерение и повыше-

ние конкурентоспособности продукции промышленных предприятий в качестве уже конечного готового звена для рыночной реализации. В то же время конкурентоспособность конечной продукции определяется условиями, которые созданы и строго соблюдаются на протяжении всей цепочки создаваемой добавленной стоимости: добыча ресурсов – переработка – хранение – транспортировка – сбыт. А в качестве таких условий можно назвать ресурсное, кадровое, технологическое, организационное, финансовое, инфраструктурное (инновационное, транспортно-логистическое, коммунально-инженерное, социально-жилищное и др.) обеспечение.

Данные условия формируются в регионе и определяются не только промышленной, но и территориальной политикой. Исходя из этого, подход к промышленной политике должен базироваться на согласованном рассмотрении и согласованном управлении всей цепочкой добавленной стоимости продукции региона с территориальным развитием, создающим условия для повышения ее эффективности. В этом случае узко отраслевой подход к промышленной политике *должен быть заменен кластерным подходом*, который гармонично соединяет все звенья создаваемой добавленной стоимости с развитием территории.

Третье. Важнейшим элементом промышленной политики, гарантией ее успеха является выбор механизма ее реализации. Широко применяемый процессный подход, давно исчерпал себя вследствие понижающей своей эффективности. Основой реализации региональной промышленной политики должен стать *программно-проектный подход*, как отвечающий современным потребностям глобализируемой экономики рыночный институт территориального развития. Программно-проектный подход нацелен не на процесс, а на конечный результат, его легко можно стандартизировать в виде выделения этапов, ресурсов, ответственных лиц, дорожных карт.

Четвертое. Реализация кластерного подхода в промышленной политике возможна при условии существенных институциональных изменений функций территорий в направлении формирования возможностей для их саморазвития. Необходимо расширение экономической самостоятельности местных сообществ. В странах, где реформы были проведены наиболее последовательно, где регионы и местные сообщества стали реальными субъектами выработки самостоятельной политики, можно говорить о становлении на локальном уровне собственных относительно обособленных институциональных систем, что привело к качественной трансформации не только государственной системы территориального управления, но и природы самих территорий [5, 6]. Последние, по сути, стали местом «коллективного действия», сознательное и умелое использование потенциала которого, так же как и нахождение эффективных компромиссов, является сегодня важнейшей предпосылкой их эффективного развития.

Именно в этом случае станет возможным *получение синергетического эффекта* при объединении отраслевого и территориального подхода в форме полюсов конкурентоспособности в регионе. Последние, в отличие

от полюсов роста, характеризуются коллективной производительностью, эндогенностью инноваций, а также тем, что важнейшим объединяющим элементом для сотрудничества организаций, относящихся к различным сферам, является активное его стимулирование со стороны государственных, местных и общественных органов.

СЦЕНАРИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Реализация данного подхода осуществлена Институтом экономики УрО РАН в Свердловской области. В рамках Комплексной программы развития промышленного комплекса Свердловской области до 2020 г. разработана Концепция и программа реализации кластерной политики региона.

Так, прогноз структуры промышленного комплекса в соответствии с Комплексной программой развития промышленного комплекса Свердловской области до 2020 г. предполагает отраслевой и территориальный разрезы, а также выделение производственных кластеров. В качестве основных сценариев развития промышленности региона на период до 2020 г. были выделены стабилизационно-инерционный, индустриально-модернизационный и неиндустриальный (целевой).

Стабилизационно-инерционный сценарий («Консервация сложившегося экономико-технологического уклада с незначительной оптимизацией») сформирован на основе существующих бизнес-инициатив крупных промышленных предприятий Свердловской области. Инвестиции предполагается направлять преимущественно на модернизацию и поддерживающее обновление традиционного сектора промышленности. То есть, в рамках данного сценария будет происходить оптимизация сложившейся структуры промышленности и ее пространственной организации при сохранении существующего технологического уклада. Отсутствие государственной поддержки промышленности в виде предоставления государственных гарантий, субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях для реализации инвестиционных проектов, внедрения в производство новых продуктов, новых или усовершенствованных технологических процессов или способов производства, приведет к консервации существующей структуры промышленности.

Структурные изменения предполагается осуществлять на фоне постепенного завершения инвестиционного цикла. Инерционный сценарий не требует значительного инвестиционного вливания в промышленность и может быть реализован в рамках плановых приращений инвестиционных расходов предприятий.

Рисками сценария является сохранение ориентации на первичные переделы, зависимость от внешней экономической конъюнктуры цен. Традиционный сектор промышленного комплекса будет развиваться в основном на базе устаревших технологических укладов, что приведет к дальнейшему росту их материалоемкости и энергоемкости, а также к снижению конкурентоспособности продукции на мировом и отечественном рынках.

Достижение целевых показателей Программы социально-экономического развития Свердловской области на 2011 – 2015 гг. и Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г. будет затруднено.

Индустриально-модернизационный сценарий («Новое освоение и модернизация существующих ключевых отраслей промышленности») предполагает ускоренную динамику инвестиций крупных промышленных предприятий, увеличение числа инвестиционно активных предприятий (в первую очередь малых и средних), в традиционных секторах промышленности. Реализуемость сценария основана на существенном обновлении институциональной среды в инвестиционной сфере. Индустриально-модернизационный сценарий предполагает активное государственное участие в поддержке и развитии промышленного комплекса регионов путем стимулирования создания новых технологий, финансирования приоритетных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, подготовки квалифицированных кадров и др. Индустриально-модернизационный сценарий не может быть реализован вне государственно-частного партнерства, в который закладываются стимулы для рационального сотрудничества частного бизнеса с государственными институтами в софинансировании инновационных производств и создании условий, способствующих возрастанию инвестиционной активности частного бизнеса.

Соответственно, этот сценарий опирается на инвестиционные планы ключевых предприятий Среднего Урала при создании органами власти благоприятных условий для инвесторов. Преимуществом сценария является увеличение доли импортозамещающей отечественной продукции на внутреннем рынке. При его реализации структура промышленности области существенно не меняется, но произойдут качественные изменения в самих отраслях, вызванные модернизационными процессами.

Ключевые игроки данного сценария те же, что в инерционном сценарии. Указанные структурные изменения будут происходить на фоне продления существующего инвестиционного цикла. Индустриально-модернизационный сценарий потребует существенных инвестиционных затрат промышленных предприятий, что предполагает косвенную финансовую помощь органов власти в части налогообложения, банковских гарантий и субсидирования процентных ставок.

Основными рисками рассматриваемого сценария является возможность возникновения мировой макроэкономической нестабильности, предполагающей снижение темпов роста экономики, кризис банковской системы и возникновение долгосрочного бюджетного дефицита.

При реализации этого сценария планируется обеспечить достижение целевых показателей Программы социально-экономического развития Свердловской области на 2011 – 2015 гг., однако выполнение контрольных параметров Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г. по-прежнему будет затруднено.

Неоіндустріальний (целевий) сценарій («Новий промисловий ріст») передбачається здійснити по двом напрямкам – модернізація традиційних галузей промисловості та активізація сучасних форм організації промислового виробництва з використанням інноваційних факторів (кластери, регіональні технологічні платформи та др.) на фоні прискорення інвестиційної динаміки.

Реалізація сценарію також передбачає зміну інституціональної середовища в інвестиційній сфері. В першу чергу, за рахунок створення умов для формування регіональних технологічних платформ, підтримки кластерних ініціатив, реалізації механізмів державно-приватного партнерства. Масштабне збільшення кількості високотехнологічних кластерів та поява регіональних технологічних платформ не тільки приведе до мультиплікативного зростання промислового виробництва, але й стане суттєвим фактором розподілу бюджетних коштів.

При реалізації сценарію структура промисловості може змінюватися суттєво за рахунок розвитку в межах платформ великих кластерів (функціонуючих, латентних та перспективних), активно залучаючих до розвитку малий та середній виробничий бізнес. При даному сценарії з'являться нові великі гравці, зміниться ринкова структура. Вказані структурні зміни будуть відбуватися на фоні нового інвестиційного циклу з переходом на сучасний економіко-технологічний уклад.

Неоіндустріальний (целевий) сценарій є найбільш ресурсомістким, в першу чергу це стосується фінансових ресурсів, оскільки ґрунтується на різкому збільшенні притоку інвестицій, в першу чергу, в високотехнологічний сектор. Крім інвестиційних вкладень промислових підприємств – ініціаторів кластерного розвитку та формування регіональних технологічних платформ, потрібна також косвенна фінансова допомога органів влади в частині податкового звільнення, банківських гарантій та субсидування процентних ставок, так і прямі бюджетні інвестиції. Результатом реалізації целевого сценарію стане перехід промисловості Середнього Уралу на якісно новий технологічний рівень, створення нових високотехнологічних та високооплачуваних робочих місць.

Неоіндустріальний сценарій дозволить ініціювати в Свердловській області розробку високотехнологічної продукції в оброблюваних галузях, підвищити конкурентоспроможність промислового виробництва та вийти на зовнішні ринки з продукцією з високою доданою вартістю.

Основними ризиками неіндустріального сценарію розвитку розглядається ймовірність виникнення світової макроекономічної нестабільності, передбачуваної зниження темпів зростання економіки, криза банківської системи та виникнення довготривалого бюджетного дефіциту.

Реалізація цього сценарію дозволяє забезпечити досягнення цільових показників як Програми соціально-економічного розвитку Свердловської

області на 2011 – 2015 гг., так і Стратегії соціально-економічного розвитку Свердловської області на період до 2020 г.

Таким чином, реалізація трьох розглянутих сценаріїв *передбачає активне використання кластерних підходів*, що заслуговує окремого обговорення.

КЛАСТЕРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СВЕРДЛОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Економіка середнього Уралу має об'єктивні передумови¹ для розвитку кластерів в машинобудуванні, металургії, хімічній, фармацевтичній, лісоперероблювальній промисловості, ІТ-галузі, торгівлі, освіті, туризмі, транспортному комплексі (рис. 1).

Однак крім цих об'єктивних передумов важливою складовою кластерного розвитку – *готовність бізнесу розвиватися в форматі кластерних об'єднань*. Для виявлення цього нами були розроблені анкети, що дозволяють визначати вид діяльності, навколо якої сформований або формується кластер, ядро кластера, його оточення, проекти, які можуть бути реалізовані учасниками кластера, види спільної діяльності, обмеження для розвитку та др. Результати анкетування керівників галузевих асоціацій, великих підприємств, спеціалістів міністерств показали, що в економіці Свердловської області можна виділити 27 кластерних ініціатив в промисловості, будівництві, торгівлі, освіті, туризмі та др.

Перспективність державної підтримки кластерного розвитку Середнього Уралу визначалася на основі відповідності кластерних ініціатив, зокрема, загальнодержавним пріоритетам розвитку Російської Федерації та Свердловської області, а також пріоритетам науково-технологічного розвитку. Крім того, суттєвим фактором в розповсюдженні кластерної політики є ступінь реалізації кластерної ініціативи або інакше рівень розвитку конкретного кластера.

В стратегії соціально-економічного розвитку Середнього Уралу до 2020 г. прогнозується і вже розробляються проекти по створенню наступних кластерних об'єднань:

1. Уральський фармацевтичний
2. «Титанова долина»
3. ІТ-кластер
4. Хімічний
5. Железнодорожного машинобудування
6. Нафтогазового обладнання
7. Електротехнічного та енергетичного обладнання
8. Медичного приборобудування

¹ Їх формують: висока концентрація різних видів економічної діяльності, можливість подальшого розвитку випуску конкурентоспроможної продукції, високий рівень виробничої кооперації, значительний кадровий та науковий потенціал. Додатково див.: [7].



Рис. 1 Ранжирование кластерных групп Свердловской области по коэффициенту локализации

9. Станко-инструментальный
10. Технично-внедренческий центр металлургии и тяжелого машиностроения
11. Уральский технологический кластер «Производство и применение редкоземельных металлов»
12. Трубный
13. Лесопромышленный
14. Деревянного домостроения
15. Автомобильный промышленный
16. Туристический
17. Химико-металлургический
18. Био-энергетический (торфяной)
19. Агропромышленный (на базе комбината «Хороший вкус»)
20. Транспортно-логистический
21. Научно-образовательный.

По мнению автора, уровень развития кластерной инициативы можно определить на основе таких индикаторов: «связанность», «значимость», «эффективность» (рис. 2)². Центры кластерного развития показаны на рис. 3.

² Индикатор «связанность» характеризует необходимый признак существования любого кластера – это устойчивое кооперирование между его участниками. Индикатор «значимость» характеризует конкурентоспособность выпускаемой продукции кластера. Индикатор «эффективность» определяется показателями, которые имеют существенное значение для развития Свердловской области (объем привлекаемых инвестиций, уровень выпуска инновационной продукции, создаваемые новые рабочие места). См.: [8].

Высокие значения по всем категориям показателей у кластерной группы означают высокую вероятность реализации кластерной инициативы в регионе. Источниками информации выступали материалы участников кластеров (анкеты, опросы, интервью), материалы Правительства Свердловской области, официальные документы, касающиеся реализации инвестиционных проектов «ядер» кластеров.

Подробный анализ 27 кластерных инициатив показал (рис. 4), что на территории Свердловской области пока нет ни одного кластера, который бы обладал всеми характерными признаками для этой формы самоорганизации бизнеса.

Тем не менее, среди всех кластерных инициатив условно можно выделить три группы, уровень реализации потенциала и возможностей которых носит различную степень организованности (табл. 1).

Первую группу кластеров с определенной долей условности можно назвать *функционирующими*.

К их числу можно отнести Уральский фармацевтический кластер, IT-кластер, особую экономическую зону «Титановая долина», химический кластер (химический парк «Тагил»), кластер железнодорожного машиностроения. Данные группы предприятий уже реализуют агломерационные преимущества, осуществляют приток ресурсов из других отраслей и регионов (Уральский фармацевтический кластер, кластер железнодорожного машиностроения). Другим мощным ресурсом для развития этих кластеров является придание формирующемуся ядру особого статуса (особая экономическая зона «Титановая долина», химварк «Тагил»).

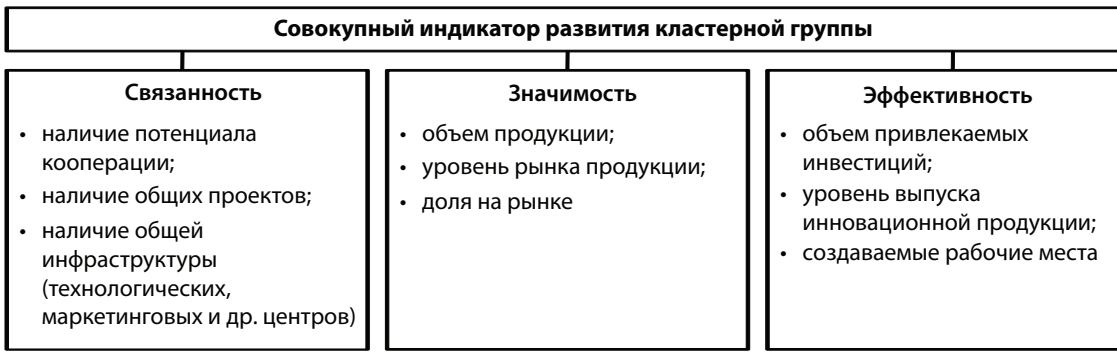


Рис. 2. Совокупный индикатор развития кластерной группы

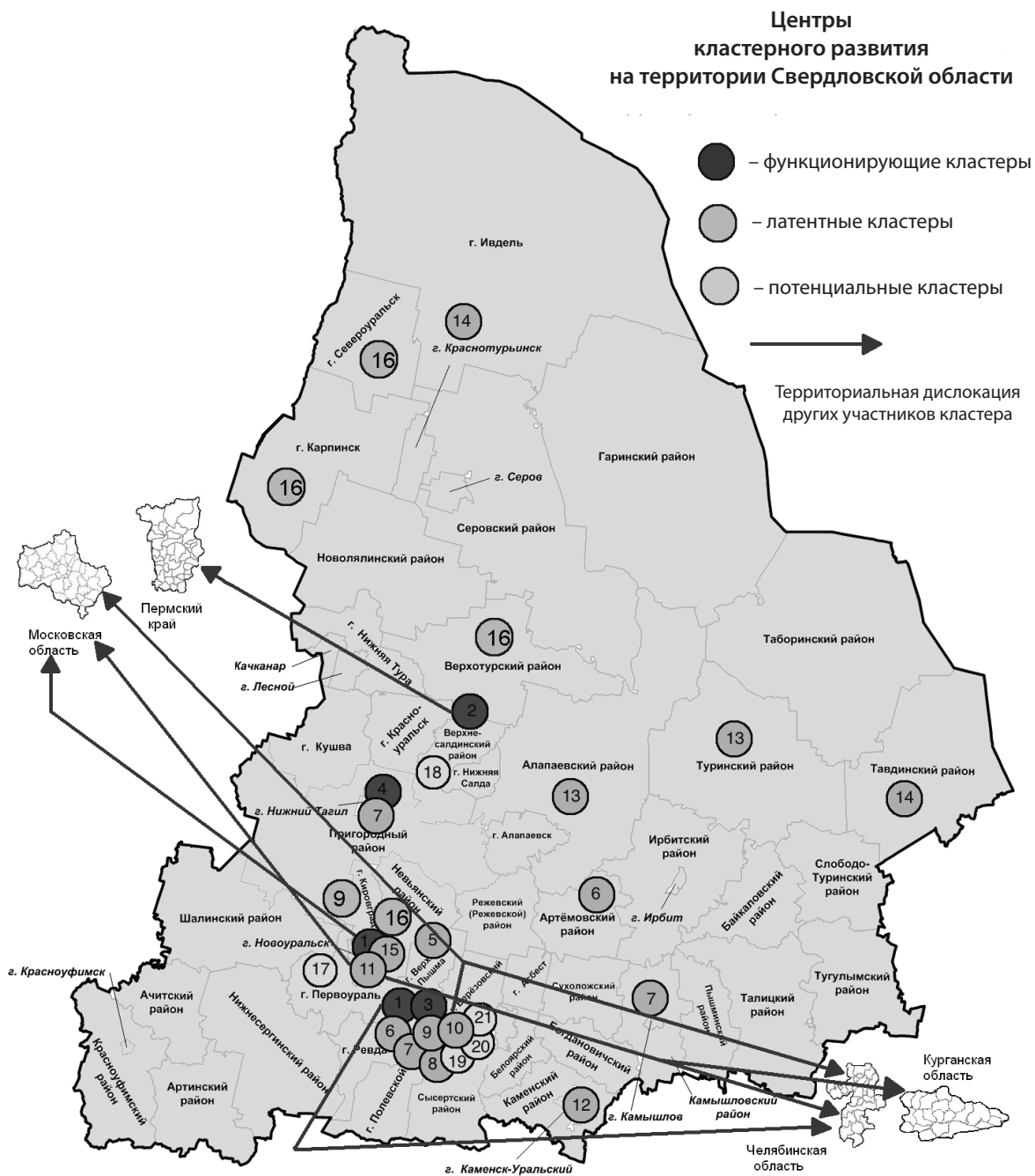


Рис. 3. Центры кластерного развития

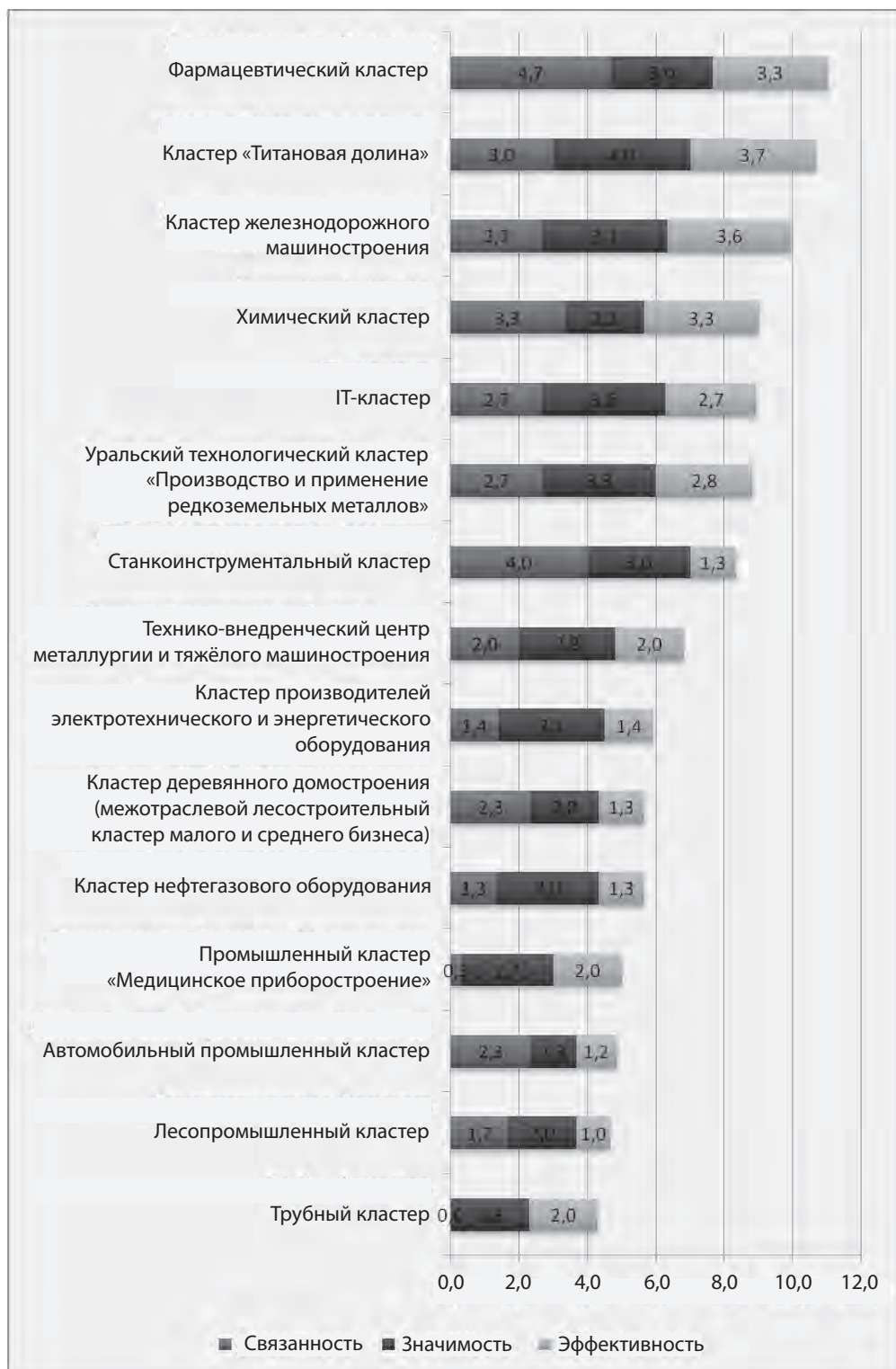


Рис. 4. Совокупный показатель развития кластерных групп

Вторая группа кластеров Свердловской области носит *латентный* характер, т. е. находятся в состоянии, когда ряд компаний начинают кооперироваться вокруг «ключевого» вида деятельности и формировать устойчивые рыночные связи.

Это кластеры по производству нефтегазового оборудования, энергетического и электротехнического оборудования, кластер медицинского приборостроения, лесопромышленный кластер, кластер деревянного

домостроения, Технико-внедренческий центр металлургии и тяжелого машиностроения, «Уральский технологический кластер «Производство и применение редкоземельных металлов», трубный кластер, туристский кластер «Уральский меридиан». Руководителями компаний, относящихся к данным видам экономической деятельности, осознана необходимость объединения усилий как в организации совместных кооперационных цепочек (например, по производству бурового оборуду-

дования, электросетевого оборудования, малоэтажному строительству), так и в совместном маркетинговом продвижении продукции, информационном обмене и формировании общих баз данных по потребителям (например, кластер медицинского приборостроения). рядом инициаторов выполнен анализ возможности производственной кооперации, проведена серия «круглых столов» по возможности информационного и маркетингового взаимодействия предприятий.

диверсификации структуры экономики Среднего Урала.

Задачи кластерной политики Свердловской области нацелены на создание благоприятных условий для формирования и развития конкурентоспособных кластеров на территории региона и включают:

- ✦ создание условий и реализация общих мер по поддержке кластерных инициатив в регионе.

Общие меры по поддержке кластерного развития направлены на создание общих благоприятных органи-

Таблица 1

Группировка кластерных инициатив (кластеров) Среднего Урала по уровню развития

Вид кластера по степени развития	Признаки кластера	Примеры кластеров в Свердловской области
Функционирующие кластеры	Реализация агломерационных преимуществ, приток ресурсов из других отраслей и регионов, появление новых компаний в «ключевой» и смежных отраслях	Уральский фармацевтический кластер, IT-кластер, особая экономическая зона «Титановая долина», химический кластер (химический парк «Тагил»), кластер железнодорожного машиностроения
Латентные кластеры	Ряд компаний начинает кооперироваться вокруг «ключевого» вида деятельности и формировать устойчивые рыночные связи	Кластеры по производству нефтегазового оборудования, энергетического и электротехнического оборудования, кластер медицинского приборостроения, станко-инструментальный кластер, лесопромышленный кластер, кластер деревянного домостроения, Технико-внедренческий центр металлургии и тяжелого машиностроения, «Уральский технологический кластер «Производство и применение редкоземельных металлов», трубный кластер, туристский кластер «Уральский меридиан»
Потенциальные кластеры	В отрасли функционирует ряд предприятий, компаний, связи между которыми не в полной мере обеспечивают реализацию преимуществ агломерации	Кластеры в сфере торговли, туристской индустрии, агропромышленного комплекса, транспорта и логистики, дорожного хозяйства, строительства, жилищно-коммунального хозяйства, образования, кластеры пищевой и легкой промышленности, химико-фармацевтический кластер, химико-металлургический кластер, биэнергетический (торфяной) кластер

Остальные кластеры можно отнести к *потенциальным*. Это кластеры в сфере торговли, туристской индустрии, агропромышленного комплекса, транспорта и логистики, дорожного хозяйства, строительства, жилищно-коммунального хозяйства, образования, кластеры предприятий пищевой и легкой промышленности, химико-фармацевтический кластер, химико-металлургический (хромовый) кластер, биэнергетический (торфяной) кластер. В Свердловской области присутствует достаточное количество компаний в данных сферах, но возможности по реализации эффекта агломерации ими в полной степени пока не реализованы. Для таких кластеров сформирована общая концептуальная идея создания, преимущественно со стороны исполнительных органов государственной власти региона, но степень детальности проработки их развития носит пока достаточно абстрактный характер.

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ЭТАПЫ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Целью кластерной политики³ правительства Свердловской области является повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов за счет создания условий для формирования и развития кластерных объединений и содействие на этой основе модернизации и

зационных, информационных и правовых условий для кластерного развития;

- ✦ проведение диагностики кластеров на территории Свердловской области.

Диагностика кластерного потенциала нацелена на формирование, с одной стороны, информации для органов государственной власти. С другой, – для хозяйствующих субъектов, побуждая их к более активным действиям с позиций реализации кластерного потенциала региона и бизнеса. Выполнение данной задачи возможно на основе проведения следующих мероприятий: идентификации кластеров; оценки конкурентоспособности кластеров и направлений их «достраивания»; формирования портфеля кластерных инициатив в Свердловской области; ранжирования кластеров по приоритетности с позиций регионального развития;

- ✦ поддержание кластерных проектов и инициатив по их реализации.

³ Под кластерной политикой региона нами понимается система отношений между органами государственной власти региона и хозяйствующими субъектами по поводу повышения их конкурентоспособности на основе формирования и развития кластерных объединений.

Поддержка кластерных инициатив направлено, прежде всего, на преобразование латентных кластеров в функционирующие и включает нахождение организации-инициатора или группы лидеров и содействие их усилиям по формированию кластера; институционализацию кластерной инициативы (разработка концепции и программы развития кластера, создание органа кластерного развития); содействие в формировании общих сфер деятельности участников кластера. Со стороны правительства Свердловской области задачей кластерной политики для группы латентных кластеров является поддержка преимуществ агломерации и проведение ряда поддерживающих мероприятий;

- ✦ стимулирование развития кластеров.

Стимулирование развития кластеров направлено в большей степени на поддержку уже функционирующих (начавших развиваться) кластеров и включает: организационную и информационную помощь в координации усилий участников кластера; поддержку создания и развития инфраструктуры; содействие в подготовке кадров и обучении; установление налоговых и иных льгот для участников кластера;

- ✦ мониторинг деятельности кластеров и оценку эффективности кластерной политики.

Мониторинг деятельности кластеров и оценки эффективности кластерной политики включает: организацию системы мониторинга; разработку системы показателей развития кластеров и методики их сбора и анализа; оценку социально-экономической эффективности развития кластеров; оценку эффективности кластерной политики Свердловской области.

Настоящее состояние кластерного развития экономики Свердловской области, уровень развития инфраструктуры, бизнес-среды и инновационного климата в регионе, а также характер стратегических задач, стоящих перед областью, обуславливают реализацию кластерной политики области по трем этапам.

На *первом этапе* (2011 – 2013 гг.) основной упор делается на создание условий (информационных, организационных, кадровых и иных) для развития внутри- и межсекторных кооперационных связей и сотрудничества между компаниями региона в целях совместного выпуска продукции, конкурентоспособной на российском и мировом рынках. На этом же этапе поддержка будет сосредоточена на методической помощи в выявлении и институционализации кластерных инициатив (разработка концепций, программ и проектов развития конкретных кластеров).

На *втором этапе* (2014 – 2015 гг.) основной акцент кластерной политики сосредоточен на формировании ключевых факторов успеха для каждого конкурентоспособного кластера в Свердловской области и привлечении инвестиций в развитие инфраструктурных элементов, стимулирующих кластерное развитие экономики региона в целом.

Третий этап (2015 – 2020 гг.) состоит в формировании условий для экспансии и укрепления позиций кластеров Свердловской области на мировых рынках, повышении их социально-экономического эффекта для экономики региона за счет ускоренного роста предпри-

нимательской и инновационной активности в рамках каждого кластера и за его пределами.

Для достижения цели и выполнения задач кластерной политики для каждого ее этапа формируется план действий правительства Свердловской области. Реализация настоящей Концепции предполагает также выполнение мероприятий, осуществляемых в соответствии с ведомственными целевыми программами по поддержке инвестиционной и инновационной деятельности в Свердловской области, развития малого и среднего бизнеса, производственной кооперации.

Направления, формы и методы реализации кластерной политики в регионе носят как общий характер, направленный на создание общих благоприятных условий для развития всех кластеров на территории области, так и специфический характер в зависимости от степени реализации кластерной инициативы.

Основными формами реализации кластерной политики Свердловской области является, *во-первых*, организация деятельности институтов (организаций) содействия кластерному развитию в регионе (рабочая группа по содействию развитию кластеров, выделение уполномоченной организации, экспертно-консультативный совет, координационные советы развития кластеров).

Во-вторых, программный подход к кластерному развитию на основе разработки Плана мероприятий правительства Свердловской области, по сути, являющегося программой мероприятий по реализации кластерной политики, а также программ развития конкретных кластеров.

В-третьих, проектный подход к поддержке кластерного развития, подразумевающий разработку конкретных бизнес-проектов развития основных производств и инфраструктуры кластеров.

Реализация кластерной политики Свердловской области позволит решить четыре группы задач.

Первая. Повышение конкурентоспособности продукции региона и экономики в целом по таким видам инновационной высокотехнологичной продукции, как фармацевтическая, новые материалы, редкоземельные металлы, машиностроительная продукция (медицинское, энергетическое и электротехническое оборудование, оборудование для нефтегазового комплекса, электровозы нового поколения), программное обеспечение. По всем вышеперечисленным видам продукции предприятия Свердловской области займут существенные позиции на российском рынке, а по ряду из них – на мировом. Повышение конкурентоспособности продукции позволит в целом увеличить объемы выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью более чем в 3 раза.

Вторая. Оптимизация структуры экономики Среднего Урала, усиление ее диверсификации посредством создания (ускоренного развития) новых секторов (производство программного обеспечения и сопутствующих услуг, производство редкоземельных металлов, глубокая переработка химического сырья, титанового полуфабриката, производство электровозов нового поколения и др.) и проведения инновационного обновления традиционных секторов (металлургия, деревообрабатыва-

ющая промышленность, химическая промышленность, стройиндустрия). В результате доля высокотехнологичного сектора в 2020 г. в структуре валового регионально-го продукта Свердловской области достигнет 24%.

Третья. Создание условий для перехода традиционных отраслей на инновационное высокотехнологичное развитие. Осуществлено это будет за счет расширения предложения производимых в рамках кластеров новых материалов (продукция глубокой химической переработки газа, производство литейных смол, производство высокоэнергетических наноструктурированных магнитных материалов, хроматирующих нанодисперсных композиций), новых современных технологий проведения модернизации (услуги Технико-внедренческого центра), улучшенных свойств продукции базовых отраслей (например, создание высокопрочных прецизионных труб из нержавеющей сталей и сплавов на основе нанотехнологий).

Четвертая. Внедрение в систему государственно-го управления Свердловской области межотраслевой и межсекторальной подход, нацеленный на согласованное развитие производственного бизнеса, инфраструктуры, науки и образования. Создание новых площадок инфраструктурных объектов в рамках кластерного развития позволит довести долю инфраструктурного сектора к 2020 г. до 45%. Будет реализован проектный принцип управления региональным развитием, состоящий в поддержке бизнес-проектов кластеров, обладающих высоким социально-экономическим эффектом для развития Свердловской области. Повысится эффективность системы подготовки кадров для потребностей экономики на основе тесного взаимодействия профильных предприятий с образовательной и научной инфраструктурой кластера.

Формирование и развитие кластеров в экономике Свердловской области будет способствовать созданию новых территориальных центров экономического роста – полюсов конкурентоспособности. Часть центров кластерного развития (мест расположения ядер кластеров) расположено в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле, Каменск-Уральском, Верхней Пышме, Первоуральске. Многие кластерные инициативы планируется реализовывать в городах «второго эшелона» – Камышлове, Кировграде, Новоуральске, Верхней Салде, Туринске, Тавде, Североуральске, Карпинске, Ирбите и др. Таким образом, кластерная политика будет способствовать оптимизации пространственной организации производительных сил Свердловской области, формированию полицентричной структуры экономического пространства региона.

Каждый из кластерных центров при условии успешности развития способен втянуть в свое развитие от 5 и до 15 муниципальных образований Свердловской области, обеспечивая тем самым:

- ✦ снижение территориальной неоднородности и уровня территориальной дифференциации;
- ✦ повышение уровня и качества жизни;
- ✦ формирование новой организации экономического пространства на принципах сетевой экономики, способствующих созданию новых конкурентных преимуществ территорий и хозяйствующих субъектов;
- ✦ интеграцию экономического пространства Свердловской области в национальное и мировое экономическое пространство и др.

Связь центра кластерного развития и окружения может осуществляться за счет более тесного межфирменного взаимодействия, создания общих рынков труда, технологий, знаний и повышения доступности предприятий к использованию общих ресурсов. Ряд кластеров носит межрегиональный характер за счет взаимодействия с организациями, расположенными в соседних регионах (Пермский край, Челябинская, Московская, Курганская области и др.).

Для успешной реализации кластерных инициатив и повышения эффектов в Свердловской области предлагается ускоренно развивать производственную и социальную инфраструктуру для выполнения функции размещения рабочих мест, малых и средних производственных и смежных обслуживающих производств, видов деятельности.

Для этого необходимо, *во-первых*, проведение комплексного аудита текущего состояния территорий, планируемых к использованию кластерными объединениями, оценка инженерной инфраструктуры и ее потенциала с учетом современных технологий ресурсоэффективности промышленности, ограничений и возможностей экологического характера.

Во-вторых, сочетание концепций и программ развития кластеров с политикой Свердловской области в сфере размещения новых объектов инфраструктуры и высокотехнологичных производств.

В-третьих, законодательное обеспечение развития промышленных территорий – принятие правил, регламентов и т. п., позволяющих инициировать редевелопмент сложных, но важных с точки зрения кластерного развития территорий, в т. ч. имеющих градообразующий характер. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Robinson J. A., Acemoglu D. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. – New York : Crown Publishing Group, 2012.

2. Полтерович В. М. Региональные институты модернизации. // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 4. – С. 15 – 29.

3. Зубаревич Н. Выход из кризиса: региональная проекция // Вопросы экономики. – 2012. – № 4. – С. 67 – 83.

4. Татаркин А. И., Лаврикова Ю. Г. Развитие экономического пространства регионов РФ на основе кластерных принципов: Доклад на Президиуме Российской Академии наук. – Москва. – 27 декабря 2011 г. – Екатеринбург: Изд. ИЭ УрО РАН, 2011.

5. Одинцова А. Опыт участия местных правительств в развитии экономики // Федерализм. – 2011. – № 4. – С. 107 – 120.

6. Лексин В. Н. Результативность и эффективность действий региональной и муниципальной власти: назначение и возможности корректной оценки // Регион: экономика и социология. – 2012. – № 1. С. 3 – 41.

7. Татаркин А. И., Романова О. А., Гребенкин А. В., Акбердина В. В. Экономико-технологическое развитие: методология диагностики и прогнозирования. – М.: Наука, 2011. – 398 с.

8. Татаркин А. И. Системный подход к модернизации пространственного развития Российской Федерации // Образование и наука. – 2012. – № 1. – С. 20 – 45.

ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ У ФІНАНСУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

ДЕРКАЧ М. І., ЛИТВИН М. В.

УДК 336.14:339.7

Деркач М. І., Литвин М. В. Досвід Німеччини у фінансуванні економічного розвитку регіонів

У статті проаналізовано стратегію регіонального розвитку Німеччини, систему міжбюджетного вирівнювання Німеччини, досліджено особливості формування дохідної частини місцевих бюджетів у Німеччині, розроблено практичні рекомендації щодо впровадження німецького досвіду фінансування регіонального розвитку в Україні.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, фінансування регіонального розвитку, місцеві бюджети.

Табл.: 4. **Бібл.:** 13.

Деркач Микола Іванович – доктор економічних наук, професор, кафедра міжнародної економіки і світових фінансів, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

Литвин Марина Валентинівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

Email: marina-ignatenko@mail.ru

УДК 336.14:339.7

Деркач Н. И., Литвин М. В. Опыт Германии в финансировании экономического развития регионов

В статье проанализована стратегия регионального развития Германии, система межбюджетного выравнивания Германии, исследованы особенности формирования доходной части местных бюджетов в Германии, разработаны практические рекомендации относительно внедрения немецкого опыта финансирования регионального развития в Украине.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, финансирование регионального развития, местные бюджеты.

Табл.: 4. **Библ.:** 13.

Деркач Николай Иванович – доктор экономических наук, профессор, кафедра международной экономики и мировых финансов, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

Литвин Марина Валентиновна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры международной экономики и мировых финансов, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: marina-ignatenko@mail.ru

UDC 336.14:339.7

Derkach N. I., Litvin M. V. German Experience of Financing of Economic Development of Regions

The strategy of regional development of Germany, system of the interbudgetary smoothing of Germany are analysed in the article. The features of forming of profitable part of local budgets in Germany are investigational. Practical recommendations in relation to introduction of German experience of financing of regional development in Ukraine are developed.

Key words: region, regional development, financing of regional development, local budgets

Tabl.: 4. **Bibl.:** 13.

Derkach Nikolay I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of International Economy and World Finances, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

Litvin Marina V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of International Economy and World Finances, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: marina-ignatenko@mail.ru

Перспективний розвиток національної економіки будь-якої країни неможливий без стратегічного, скоординованого, рівномірного та раціонального соціально-економічного розвитку її складових – регіонів. На сучасному етапі виникає питання ефективного формування стабільних і реальних джерел доходів місцевих бюджетів.

Необхідним вбачається вивчення досвіду Федеральної Республіки Німеччини (ФРН) у напрямку фінансування економічного розвитку регіонів, оскільки відносини між різними рівнями державної влади ФРН володіють багатьма ознаками, характерними в основному для унітарних держав: широкі повноваження федерального уряду; одноманітність законодавства з усіх найважливіших питань; єдність податкової системи для всієї федерації [10].

Багато вітчизняних науковців присвячують свої дослідження окремим аспектам регіонального розвит-

ку, формування дохідної частини місцевих бюджетів різних країн світу: Андрущенко В. Л. [2], Квасницька Р. С. [4], Роменська К. М. [7], Руденко В. В. [8], Трунин І. [10], Чабан Я. І. [11], Черничко С. Ф. [12] та багато інших. Проте критичний аналіз праць дослідників свідчить про недостатність висвітлення проблем, пов'язаних, насамперед, із дослідженням особливостей досвіду фінансування економічного розвитку регіонів ФРН, що зумовило вибір теми дослідження, його мету та свідчить про його актуальність.

Метою статті є аналіз особливостей німецького досвіду фінансування економічного розвитку регіонів.

Аналіз досвіду ФРН щодо фінансування економічного розвитку регіонів слід почати з розгляду стратегії регіонального розвитку Німеччини. Головним інструментом реалізації стратегії регіонального розвитку в Німеччині є спільне завдання Федерації та земель: «Вдосконалення регіональної економічної структури».

Це Закон від 6 жовтня 1969 р., який докладно розкриває механізм державного регулятивного впливу на розвиток регіонів. Відповідно до цього Закону допомога повинна надаватися депресивним регіонам або регіонам із слабкою економічною структурою, а також тим регіонам, які вагомо впливають на розвиток структурно відсталих територій. Головна мета цієї допомоги – створення умов у слабких регіонах для їх саморозвитку через пришвидшення інвестиційної діяльності та створення висококонкурентних підприємств. Головну відповідальність за економічний розвиток регіонів несуть землі. Тому їм надається право визначати, яким підприємствам надавати допомогу і в якому обсязі, виділяти галузеві та територіальні пріоритети, розподіляти кошти та контролювати їх використання. Для втілення стратегічних напрямів регіонального розвитку розроблено координаційні рамки зі сприяння розвитку регіональних економік, які передбачають: оцінювання та визначення регіонів, яким необхідна допомога; величину фінансової допомоги та форми її надання; конкретні проекти та заходи, яким буде надаватися сприяння; вирішення умов використання коштів та їх повернення [12, с. 253 – 254].

Варто зазначити, що Німеччина орієнтує державну економічну політику на вирівнювання регіональної економічної диференціації, тобто використовує, крім галузевого методу розподілу грошових коштів, ще й регіональний, оскільки вважає його більш ефективним [6]. Для німецької бюджетної системи характерна триступенева система міжбюджетного вирівнювання. По-перше, здійснюється прибуткове вирівнювання через надходження ПДВ до бюджетів суб'єктів федерації: 25% від частки бюджетів земель у загальних надходженнях ПДВ розподіляється між усіма землями, при цьому 25% зазначеної суми спрямовується на підтримку земель з низьким податковим потенціалом, а 75%, що залишили-

ся, розподіляються пропорційно чисельності населення. Другий вид міжбюджетного вирівнювання полягає в перерозподілі бюджетних ресурсів між бюджетами земель без втручання з боку федерального уряду. Як критерій для визначення одержувачів трансферту розраховується регіональний фіскальний потенціал, який є сумою податкових доходів регіонального бюджету з коригуваннями на надані податкові пільги і обсяг податкових доходів місцевих бюджетів, скоригованих, у свою чергу, на щільність населення, ступінь урбанізації. Третім видом фінансової підтримки регіонів у ФРН є прямі федеральні гранти деяким територіям. При цьому розрізняються трансферти територіям з низьким рівнем бюджетних доходів, а також територіям з високим рівнем бюджетних доходів як компенсації за високий обсяг вирівнюючих платежів на користь східних земель, трансферти на особливі потреби деяким землям, трансферти на погашення заборгованості регіональними бюджетами, трансферти бюджетам східних земель для стимулювання інвестицій та економічного зростання [10].

Сформована в ФРН бюджетна система передбачає, що всередині кожного суб'єкта федерації існує власна методика перерозподілу ресурсів між бюджетами муніципальних утворень. Зазвичай при складанні таких методик органи влади земель виходять у першу чергу з видаткових потреб муніципалітетів, беручи до уваги структуру регіональної економіки [10]. Динаміку показників федерального бюджету у Німеччині наведено в *табл. 1*.

Місцеві бюджетно-фінансові системи створюють нижній рівень (як правило, третій у країнах з федеративним державним устроєм і другий в унітарних країнах) організаційної системи економічних відносин, які складаються на рівні всієї держави. У Німеччині такі системи є в громадах і містах [8, с. 1 – 2]. Основні показники бюджету Німеччини за 2010 р. наведено в *табл. 2*.

Таблиця 1

Динаміка показників федерального бюджету Німеччини (млн €), 2011 – 2012 рр.

Показники бюджету	2012 р.	Січень – квітень 2012 р.	Січень – квітень 2011 р.
Витрати	312 700	108 233	109 028
Доходи	277 537	81 374	80 147
Податкові надходження	249 689	73 931	71 856
Фінансовий баланс	-35 163	-26 836	-28 849

Складено авторами за даними [9].

Таблиця 2

Основні показники бюджету Німеччини (млн €), 2010 р.

Земля	Доходи		Податкові надходження		Видатки	
	Землі	Громада	Землі	Громада	Землі	Громада
1	2	3	4	5	6	7
Німеччина	280390	174470	210052	70442	303519	182187
Баден-Вюртемберг	36332	25967	25208	9958	37068	26655
Баварія	40662	29953	30157	12194	41975	30294
Берлін	20709	-	13314	3021	21916	-
Бранденбург	9661	5881	7813	1380	10120	5989

1	2	3	4	5	6	7
Бремен	3498	–	2136	660	4754	–
Гамбург	10434	–	5439	2886	11284	–
Гессен	19444	14256	14444	6444	21328	16905
Мекленбург – Передня Померанія	6710	3835	5386	757	6879	3796
Нижня Саксонія	23355	16500	18352	6110	25157	17096
Північний Рейн – Вестфалія	56966	43227	41106	16737	64492	45609
Райнланд-Пфальц	12725	8108	9612	3046	14595	8800
Саарланд	3199	1794	2503	700	4505	2018
Саксонія	17250	9284	13136	2322	17583	9073
Саксонія-Ангальт	9632	4946	7648	1164	10348	4890
Шлезвіг – Гольштайн	8121	6039	6620	2032	9437	6362
Тюрінгія	8825	4680	7177	1031	9422	4699

Складено авторами за даними [1, с. 564].

Слід зазначити, що основою фінансової автономії муніципалітетів є місцевий бюджет. Місцеві бюджети широко використовуються для впливу на економіку, для регулювання господарських процесів, розвитку культури і освіти, подолання соціальних конфліктів, працевлаштування населення. Доходи місцевих бюджетів в Німеччині складаються з податків (у Німеччині доходи від місцевих податків перевищують 20% бюджетних доходів); неподаткових надходжень (у Німеччині 6%); субсидій і дотацій з центрального бюджету (у Німеччині на державні трансферти припадає 49,7% бюджетних доходів, у тому числі 32,4% дотацій, 17,3% субсидій); запозичень [8, с. 3].

Відповідно до статті 109 Конституції ФРН передбачається самостійність і незалежність бюджетів земель і федерації. Розподіл податків між федерацією, з одного боку, і землями, з іншого, здійснюється за двома різними системами. Більшість видів податків нараховується згідно з так званою розподільчою системою – або повністю федерації, або землям. Найбільш важливі податки, які складають 70% загальної податкової маси, поділяються між федерацією і землями за так званою системою єдиного централізованого розподілу. Цей централізований розподіл в основному охоплює три види податків: податок з доходів громадян, податок на корпорації і податок з обороту. Перші два види податків розподіляються між федерацією і землями за раніше встановленими твердими відсотковими співвідношеннями. Що ж стосується податку з обороту (податку на додану вартість), то тут твердих ставок немає, а плаваючі ставки встановлюються періодично [13].

Право органів влади різного рівня встановлювати ті чи інші податки, а також розподіл податкових надходжень між рівнями бюджетної системи закріплено в конституції і не може бути змінено інакше як через поправки до неї. Надходження від усіх основних податків ФРН підлягають розподілу між бюджетами різного рівня [10]. Так, надходження прибуткового податку з фізичних осіб розподіляються рівними частками між федеральним і регіональними бюджетами (по 42,5%), а залишок (15%) зараховується в доходи місцевих бюдже-

тів [2]. Надходження податку на прибуток корпорацій діляться порівну між федеральним бюджетом і бюджетами земель, 80% надходжень податку з малого бізнесу зараховуються в доходи муніципальних бюджетів, 15% – до бюджетів земель і 5% – у федеральний бюджет. Надходження податку на додану вартість розподіляються практично порівну між федеральним бюджетом і бюджетами земель (50,5% – у федеральний бюджет, 49,5% – до бюджетів земель). Слід зазначити, що в сукупності зазначені податки становлять близько 70% податкових надходжень консолідованого бюджету ФРН [10]. Для поповнення місцевих бюджетів у Німеччині одним із важливих податків є промисловий. Податок повинен компенсувати частину затрат, які виникають у общини у зв'язку з діяльністю підприємства. Промисловим податком оподатковуються чисті прибутки акціонерних товариств, страхових компаній та промислових підприємств. Ставка оподаткування складає від 1 до 5% (табл. 3) [4].

Слід зазначити, що існує дві категорії місцевих податків – власні і загальні. Власні справляються в межах даної території і в повному обсязі надходять до місцевого бюджету. Загальні податки розподіляються на користь місцевих органів влади через центральний бюджет. Крім того, існує достатньо різноманітна група так званих інших податків: податкові збори на видовища, заняття торгівлею, автотранспорт, видачу ліцензій тощо [8, с. 3 – 4]. Конституція Німеччини передбачає низку місцевих податків, а саме: непрямі податки (податки на розваги, напої, собак, другу квартиру, риболовлю), а також натуральні податки (поземельний податок, промисловий податок) [11, с. 139].

До інших доходів можна віднести надходження від оплати різних послуг, наприклад, плата за тепло-, водопостачання і каналізацію, житлово-комунальні послуги і громадський транспорт. Частка доходів від користування місцевим транспортом, дорогами, водою, газом, електроенергією в усій сумі податкових надходжень звичайно невелика і складає у Німеччині 6% [8, с. 4]. У табл. 4 наведено обсяги податкових надходжень до бюджету Німеччини у 2010 р.

Основні види податків у Німеччині

Податок	Ставка податку
Прибутковий податок з фізичних осіб	Мінімальна ставка – 19%, максимальна – 53%. Максимальна ставка податку застосовується до громадян, чий дохід перевищує 120 000 євро. У нинішній час неоподатковуваний податком мінімум для прибуткового податку становить на рік 5 616 євро для одиноких та 11 232 євро для сімейних пар
Податок на прибуток корпорацій	Базова ставка податку з корпорацій складає 30%. У тому випадку, якщо прибуток корпорацій не розподіляється, використовується ставка в 45%
Податок на додану вартість	Загальна ставка складає 15%, але ряд продовольчих товарів та книжково-журнальної продукції обкладаються за мінімальною ставкою 7%. Питома вага ПДВ в доходах бюджету країни складає 28%
Промисловий податок	Ставка оподаткування складає від 1 до 5 %

Складено авторами за даними [4, 5].

Таблиця 4

Податкові надходження до бюджету Німеччини (млн €), 2010 р.

Земля	Податкові надходження земель	У тому числі			Податкові надходження муніципалітетів	У тому числі		
		Прибутковий податок	Податок на прибуток корпорацій	ПДВ		Муніципальна частка прибуткового податку	Муніципальна частка ПДВ	Податок на підприємництво
Німеччина	210052	67610	12512	805888	70442	24955	3592	29826
Баден-Вюртемберг	25208	10781	1602	9270	9958	3977	489	3839
Баварія	30157	13232	2857	10796	12194	4947	542	5031
Берлін	13314	2429	524	3453	3021	908	153	1183
Бранденбург	7813	1303	195	3335	1380	460	84	578
Бремен	2136	535	74	605	660	200	35	262
Гамбург	5439	2249	457	1534	2886	830	141	1456
Гессен	14444	6280	1572	5229	6444	2335	337	2971
Мекленбург – Передня Померанія	5386	679	40	2453	757	244	53	287
Нижня Саксонія	18352	5549	1055	8198	6110	2051	283	2502
Північний Рейн – Вестфалія	41106	14880	2709	15393	16737	5462	855	7512
Райнланд-Пфальц	9612	3160	666	3557	3046	1193	157	1198
Саарланд	2503	678	96	1131	700	250	40	291
Саксонія	13136	1712	175	6119	2322	618	171	1068
Саксонія-Ангальт	7648	957	99	3513	1164	339	83	502
Шлезвіг-Гольштайн	6620	2270	311	2655	2032	808	92	719
Тюрінгія	7177	917	81	3348	1031	331	77	428

Складено авторами за даними [1, с. 575].

Важливим джерелом фінансування місцевих бюджетів є державні субсидії і дотації [8, с. 4]. Традиційно бюджетні трансферти поділяються на три види: дотації, субвенції, субсидії. Проте лише останнім часом з'явилися спроби чітко розмежувати ці види. Так, у деяких країнах бюджетні дотації складаються з кількох різних трансфертів, що надаються за певних умов місцевим громадам. Ці трансферти у Німеччині мають назву «додаткові дотації» для земель та «ключові дотації» для

комун. У цілому в Німеччині міжбюджетні трансферти становлять досить вагому частку доходів місцевих бюджетів: на державні трансферти припадає близько 49% бюджетних доходів, у тому числі 32,4% дотацій, 17,3% субсидій [7, с. 136].

У Німеччині бюджетні дотації відіграють головну роль і застосовуються як інструмент фінансового вирівнювання. На місцевому рівні істотну частину бюджетних коштів, зокрема у фінансуванні капіталовкладень

в інфраструктуру, складають субсидії. Вони є особливою формою зв'язку між окремими ланками бюджетної системи і визначають напрями фінансової діяльності місцевих органів. У Німеччині субсидії поділяють на дві основні групи: субсидії на підтримку бази оподаткування (мають загальне призначення і можуть використовуватися як доповнення до місцевих надходжень); спеціальні субсидії та дотації (спрямовуються у сферу дорожньої інфраструктури, житлового будівництва та санітарних служб) [7, с. 138].

Ще одним джерелом місцевих доходів є запозичення. Традиційно їхня роль була значно обмежена, але у 1980-ті роки відбувається інтенсивне зростання різноманітних запозичень, які здійснюються місцевою владою. Найбільш розповсюдженою формою довготривалих запозичень є заставні листи і муніципальні облігаційні позики. Основна форма короткострокових запозичень – бони. Процентна ставка по запозиченнях установлюється місцевою владою з урахуванням рівня проценту на ринку запозичених капіталів у момент випуску, строку запозичення, а також стану фінансів місцевої адміністрації [8, с. 5]. За рахунок позик у Німеччині фінансується від 40 до 45% капітальних витрат місцевих бюджетів [7, с. 138].

Для державних і муніципальних запозичень у ФРН характерні такі форми залучення позикових коштів: заборгованість федерального бюджету оформлена практично повністю в облігації, а більша частина бюджетів земель і майже всі бюджети муніципальних утворень залучають фінансові ресурси у формі банківських кредитів, унаслідок чого у ФРН відсутній ринок муніципальних облігацій. Таким чином, регулювання залучення кредитів урядами місцевого рівня стикається з певними труднощами: у зв'язку з відсутністю ринку позикових капіталів для муніципальних бюджетів складно контролювати відповідність ціни запозичень ринковими ставками, не можна запобігти отримання кредитів від місцевих ощадних банків, заснованих муніципальними органами влади. Бюджети різних рівнів ФРН вправі залучати позикові кошти для фінансування дефіциту, але при цьому існують досить жорсткі обмеження на обсяг залучених ресурсів, встановлені Маастрихтським договором. Положення цього договору, що встановлює ліміт на обсяг державних запозичень, було взято з Конституції ФРН, яка обмежує обсяг позикових коштів федерального бюджету рівнем планових витрат бюджету на інвестиційні цілі [10]. Органам місцевого самоврядування бракує фінансових ресурсів, необхідних для розв'язання таких гострих проблем, як розвиток і оновлення інфраструктури, послаблення негативних соціальних наслідків економічних перетворень, задоволення потреб населення, а також розв'язання проблем, пов'язаних зі змінами демографічної ситуації. Оскільки видатки на місцевому рівні складають значну частку загальнодержавних видатків (зазвичай від 20 до 30%), центральні уряди змушені встановлювати жорсткі планові показники для органів місцевого самоврядування, супроводжуючи їх скоро-

ченням субсидій, а іноді й встановленням меж місцевого оподаткування [8, с. 6].

Після аналізу німецького досвіду фінансування економічного розвитку регіонів надамо практичні рекомендації щодо впровадження цього досвіду для України.

Регулювання регіонального розвитку в Україні не виконує тих функцій, які є необхідними для дієвого впливу на економічний розвиток регіонів; не визначено центрального органу, який би відповідально займався проблемами регіонів і звітував про виконану роботу (у Німеччині – це Координаційний комітет); незрозумілими є пропорції у фінансуванні регіональних програм з боку уряду та регіонів (у Німеччині – це 50 – 50%); не визначено критерії, згідно з якими регіонам повинна надаватися допомога з державного бюджету (у Німеччині – це тільки структурно слабкі регіони) [12, с. 256].

Практичні рекомендації щодо впровадження німецького досвіду фінансування регіонального розвитку в Україні полягають у такому: необхідно запровадити чіткий розподіл функцій і джерел коштів між центральними та місцевими органами влади з урахуванням механізму «горизонтального вирівнювання» з визначенням економічних особливостей територій [11, с. 140 – 141]; з метою реформування механізму господарювання на регіональному рівні необхідно вивчити досвід фінансування сталого розвитку окремих регіонів Німеччини [3]; для розвитку господарської діяльності економічно розвинених областей держави необхідно спрямовувати бюджетні асигнування, що здатні за короткостроковий термін забезпечити економічний ефект, внаслідок цього збільшаться надходження до дохідної частини державного і місцевих бюджетів, а також більше бюджетних коштів виділятиметься на фінансову підтримку слабо-розвинених регіонів [11, с. 140 – 141]; вивчення особливостей фінансування місцевого самоврядування у ФРН дозволить виділити характерні риси цього процесу та запобігти поширенню негативних явищ і вказати на позитивний досвід, який може бути використаний при проведенні політики децентралізації державних фінансів в Україні [8, с. 1].

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансування регіонального розвитку в ФРН здійснюється за рахунок податків, неподаткових надходжень, субсидій і дотацій з центрального бюджету, запозичень. Загальна ефективність системи міжбюджетних відносин у ФРН визначається чітко встановленою та збалансованою системою чинників, які точно відповідають особливостям держави: ступенем децентралізації бюджетної системи, наявністю регулюючих податків, частками доходів і витрат центрального уряду, обсягом і способами надання фінансової допомоги. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Statistisches Jahrbuch 2011 Für die Bundesrepublik Deutschland mit «Internationalen Übersichten» Statistisches Bundesamt / Redaktion Silvia Krings. – Wiesbaden, 2011. – 747 s.

2. Андрущенко В. Л., Данілов О. Д. Податкові системи зарубіжних країн : навчальний посібник / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К. : Комп'ютер прес, 2004. – 300 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uchebnik-ekonomika.com/nalogi-nalogooblojenie-uchebnik/osoblivosti-natsionalnojipodatkovoji-sistemi.html>

3. Карлін М. І. Фінансова система України : Навч. посіб. / М. І. Карлін. – К. : Знання, 2007. – 324 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/17190512/finansivikoristannya_zarubizhnogo_dosvidu_udoskonalenniformuvannya_vikoristannya_mistsevih_byudzhetiv#584

4. Квасницька Р. С. Місцеві бюджети в економічній системі держави / Р. С. Квасницька, А. В. Ординська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kandidat-ekonomichnih-nauk-kvasnitska-rs-ordinska-avmistsevi-byudzheti-v-ekonomichnij-sistemi-derzhavi/>

5. Матеріали інформаційного сайту Імміграція – Гражданство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.honoraryconsul.ru/index.php?an=tax_germany

6. Оленев С. Государственная инвестиционная политика: опыт зарубежных стран / С. Оленев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rosinvest.com/page/gosudarstvennaja-investicionnaja-politika-opyt-zarubezhnyh-stran>

7. Роменська К. М. Зарубіжний досвід бюджетного регулювання / К. М. Роменська // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії (Економічні науки). – 2010. – № 2. – С. 132 – 140.

8. Руденко В. В. Зарубіжний досвід фінансування місцевого самоврядування / В. В. Руденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buktoloka.cv.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=115%3A2011-01-12-10-15-12&catid=13%3Apublications&Itemid=16&lang=uk

9. Сайт Міністерства фінансів Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bundesfinanzministerium.de/DE/BMF_Startseite/node.html?__nnn=true

10. Трунин И. Межбюджетные трансферты в Российской Федерации / И. Трунин [Электронный ресурс]. – М., 1999. – Режим доступу : http://www.budgetrf.ru/Publications/Analysis/iet/an_iet_transf/an_iet_transf060.htm

11. Чабан Я. І. Світовий досвід фінансування соціально-економічного розвитку області за рахунок податкових надходжень / Я. І. Чабан // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 135 – 141.

12. Черничко С. Ф. Регулювання регіонального розвитку в Україні та за кордоном (досвід Німеччини) / С. Ф. Черничко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 252 – 256.

13. Управління регіональною економікою : навч. посіб. / Т. О. Стеценко, О. П. Тищенко ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2009. – 471 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uchebnik-besplatno.com/natsionalnaya-ekonomika-uchebnik/svitoviy-dosvidregionalnogo.html>

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

ОКСЕНЮК К. І.

УДК 330.341

Оксенюк К. І. Формування та розвиток регіональних інноваційних кластерів

У статті розглядаються питання формування та розвитку регіональних інноваційних кластерів. Автором розглянуто зарубіжний досвід використання кластерних моделей, пропонується технологія формування інноваційного кластера.

Ключові слова: кластер, інновація, інноваційний кластер, регіон.

Бібл.: 7.

Оксенюк Катерина Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і підприємництва, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

E-mail: katia_okseniyk@mail.ru

УДК 330.341

Оксенюк Е. И. Формирование и развитие региональных инновационных кластеров

В статье рассматриваются вопросы формирования и развития региональных инновационных кластеров. Автором рассмотрен зарубежный опыт использования кластерных моделей, предлагается технология формирования инновационного кластера.

Ключевые слова: кластер, инновация, инновационный кластер, регион.

Библ.: 7.

Оксенюк Екатерина Игоревна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Луцкий национальный технический университет (ул. Львовская, 75, Луцк, Волынская обл., 43018, Украина)

E-mail: katia_okseniyk@mail.ru

UDC 330.341

Oksenyuk Y. I. Forming and Development of Regional Innovative Clusters

The questions of forming and development of regional innovative clusters are examined in the article. Authors are consider foreign experience of the use of cluster models, technology of forming innovative a cluster is offered.

Key words: cluster, innovation, innovative cluster, region

Bibl.: 7.

Oksenyuk Yekaterina I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Business, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

E-mail: katia_okseniyk@mail.ru

У ринкових умовах довгострокове стійке економічне зростання пов'язують з переходом на інноваційний шлях розвитку, що характеризується використанням новітніх досягнень науки і техніки. Розвиток інформаційних технологій, біоінженерія, виробництво нових матеріалів, що лежать в основі кластерів, створюють умови для нововведень і змін практично у кожній галузі [1, с. 137].

Світова практика показує: території, на яких утворюються кластери, лідирують в економіці держави. А тому вони дедалі більше стають ключовим чинником формування інноваційного розвитку як у Європі, так і в усіх інших куточках планети. Так, Європа ще 2000 року прийняла рішення створити найконкурентнішу і найдинамічнішу в світі економіку знань, засновану на кластерах. Європарламент 2007 року затвердив «Кластерний маніфест». Діє також «Європейський кластерний меморандум».

На наш погляд, швидкість комерціалізації і впровадження знань і наукових досягнень у товар залежать від гнучких організаційних й управлінських форм інтеграції науки, освіти, виробництва і ринку. Саме такими формами можуть виступати інноваційні кластери. У зв'язку з цим, безумовно, викликає інтерес розгляд питань формування та розвитку регіональних інноваційних кластерів.

Проблеми й питання формування кластерів досліджували в своїх роботах провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, такі як О. Амоша, З. Варналій, М. Войнаренко, В. Геєць, К. Дудкіна, Д. Євтухін, Н. Маракій, А. Мигранян, В. Пономаренко, М. Портер, В. Савченко, С. Соколенко, М. Четирбок, І. Шпак, М. Ярошук та інші. Проте, у сучасній економічній літературі недостатньо уваги приділено питанням формування та розвитку регіональних інноваційних кластерів.

Цілі статті полягають у з'ясуванні особливостей формування та розвитку регіональних інноваційних кластерів.

В умовах посилення процесів глобалізації та міжрегіональної конкуренції одним із головних завдань є використання інновацій як основного фактора економічного зростання держави. До найефективніших засобів активізації інноваційної діяльності в національній економіці, як свідчить іноземний та вітчизняний досвід, відноситься кластерний підхід. М. Портер, професор Гарвардського університету, розробив і теоретично обґрунтував концепцію кластерного розвитку бізнесу. Беручи за основу класичні ознаки кластера за М. Портером [2], ми можемо говорити про кластер як групу географічно локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вишів та інших організацій, що взаємоповнюють один одного і підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому. Іншими словами, кластер – група організацій (компаній, підприємств, об'єктів інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вишів тощо), пов'язаних відносинами територіальної близькості й функціональної залежності у сфері виробництва продукції, її реалізації й споживання ресурсів.

Вирішальний вплив на темпи розвитку національних економік має застосування таких інтеграційних ви-

робничих об'єднань, як партнерства, мережі, стратегічні альянси та найефективніші організаційні форми – інноваційні кластери [3], які є основою для більшості діючих національних інноваційних систем. Термін «інноваційні кластери» набув широкої популярності серед лідерів громадського та приватного секторів після появи проекту розвитку регіональних кластерів у США, що носив назву «Clusters of Innovation». Він добре відображає той факт, що компанії всього світу змушені конкурувати не тільки й не стільки за продуктивністю, скільки з точки зору здатності до інновацій [4]. Інноваційні кластери забезпечують взаємну узгодженість технологічних, економічних і значною мірою соціальних параметрів інноваційного зростання.

Основні типи та характеристики кластерів, що входять до класифікації Міжнародної конференції з інноваційної політики, наведено нижче [5]:

- ✦ *залежний, або усічений* – складається з ланок технологічно взаємопов'язаних підприємств, іноді розрізаних територіально. Діяльність цього кластера обмежена набором типових функцій (видобуток ресурсів, обробка, збагачення тощо). Застосовуються сучасні, але не передові технології, а нові технології надходять на виробництво у вигляді готового до негайного використання продукту;
- ✦ *галузевий* – група спільно працюючих компаній, що виготовляють типові продукти або послуги. Використання нових технологій обмежене сферою контролю якості та управління персоналом;
- ✦ *інноваційно-галузевий* – група спільно працюючих компаній, що виготовляють продукти або послуги, які потребують постійного оновлення, поліпшення якості, впровадження нових функціональних можливостей. Налагоджено постійні і стійкі зв'язки з науково-дослідними центрами, освітніми установами;
- ✦ *про-інноваційний* – це інноваційний кластер компаній, націлений на якнайшвидше придбання необхідних знань і технологій з метою поліпшення поточної конкурентоспроможності;
- ✦ *інноваційно орієнтований* – такий кластер компаній, що визначає промислову, інвестиційну та соціальну структуру регіону. Створює динамічні групи компаній, що використовують передові знання та технології, залучає талановиті трудові ресурси з усього світу, є споживачем і генератором венчурного капіталу, визначає і направляє наукові дослідження університетів та інших освітніх установ.

Наведена характеристика кластерів дає змогу зробити висновок, що інтенсивність інноваційної політики в різних кластерах неоднакова. Для створення національної інноваційної інфраструктури найбільш важливим є розвиток інноваційно-орієнтованих проінноваційних кластерів [6].

Інноваційні кластери формуються на рівні регіону, де висока концентрація взаємопов'язаних галузей.

Перевагами кластерного підходу на регіональному рівні є такі аспекти функціонування економіки:

1) регіональні інноваційні кластери ґрунтуються на стійкій системі розповсюдження нових технологій, знань, продукції, тобто на так званій технологічній мережі, що має значну наукову базу;

2) підприємства кластера мають додаткові конкурентні переваги за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію та стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадження інновацій;

3) важливою особливістю інноваційних кластерів є наявність у їх структурі гнучких підприємницьких структур – малих підприємств, які дозволяють формувати інноваційні точки зростання економіки регіону;

4) інноваційні кластери дуже важливі для розвитку малого підприємництва, оскільки вони забезпечують для малих фірм високий ступінь спеціалізації при обслуговуванні конкретної підприємницької ніші, оскільки при цьому полегшено доступ до капіталу промислового підприємства, а також активно здійснюється обмін ідеями та передача знань від спеціалістів до підприємців.

За певними стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності функціонують такі кластери: «Енергетика сталого розвитку» (з центром у м. Київ); «Нові машини» (з центром у м. Дніпропетровськ); «Нові матеріали» (з центром у м. Харків); «Технології інформаційного суспільства» (з центром у м. Київ); «Біотехнології» (з центром у м. Львів); «Нові продукти харчування» (Київська область); «Транзитний потенціал України» (з центром у м. Одеса); «Нові технології природокористування» (з центром у м. Донецьк); «Новітні силові установки та двигуни» (з центром у м. Запоріжжя); «Інноваційна культура суспільства» (з центром у м. Київ, на базі Київського національного університету імені Т. Шевченка).

Варто також відмітити, що майже всі регіони України володіють досить високим потенціалом кластеризації. Проте для його ефективної реалізації необхідна не тільки зацікавленість підприємців, а й політична підтримка з боку органів державної влади усіх рівнів.

Світовий досвід свідчить, що формування кластерів – затратний процес, в якому приблизно половину фінансування бере на себе держава (за рахунок національного і регіональних бюджетів). Але це той випадок, коли витрачена гривня приносить в бюджет значно більше. Влада, проводячи кластерну промислову політику, набагато краще використовує потенціал окремих регіонів і територій, посилює партнерський діалог з бізнесом, диверсифікує регіональну економіку. Водночас зростає кількість платників податків і бази оподаткування, знижується залежність бюджету від окремих монопольних бізнес-формувань.

Формування інноваційного кластера регіону доцільно здійснювати у шість етапів [7]:

1. Виявлення перспективних видів продукції, що виробляються підприємствами регіону на основі аналізу їх частки у світовому, державному, регіональному виробництві.

2. Середньо- та довгострокове прогнозування динаміки цін і обсягів виробництва товарів і послуг, тобто вивчаються тенденції ринків за відібраним переліком продукції.

3. Аналіз показників фінансової стійкості, ефективності функціонування підприємств, здатних створити ядро кластера (випуск перспективної продукції).

4. Аналіз наявності ресурсів (сировини, виробничих потужностей, фінансових, інформаційних та інтелектуальних ресурсів тощо) для розвитку кластера і можливостей їх забезпечення.

5. Аналіз забезпеченості потенційних кластерів відповідною інфраструктурою і можливості для створення відсутніх її елементів.

6. Виявлення рівня взаємодії потенційних учасників кластера (виробники, поставщики, наукові установи тощо) на основі анкетного опитування керівників перспективних підприємств.

ВИСНОВКИ

Для забезпечення розвитку та прискореного формування інноваційних кластерів необхідно:

1. Кабінету Міністрів України розробити програму розвитку інноваційних кластерів, в якій передбачити систему заохочення для учасників та відповідні додаткові пільги, за допомогою яких можна збільшити надходження прямих іноземних інвестицій, створити нові робочі місця і тим самим зменшити обсяги міграції молоді та кваліфікованої робочої сили.

2. Створити передумови для ефективного використання механізмів фінансової підтримки реалізації кластерної політики, що надається із коштів державного бюджету.

Отже, вивчення і аналіз теоретико-методологічних підходів, зарубіжного і вітчизняного досвіду дозволяє визначити технологію формування інноваційних кластерів у регіоні, яка передбачає, насамперед, аналіз не конкретних підприємств або галузей, які повинні входити до кластера, а спектра продукції та послуг, за якими регіон має конкурентні переваги. При цьому необхідно враховувати як масштаб, так і тип кластера (традиційний або інноваційний). Кінцевим результатом діяльності інноваційних кластерів є принципово нові технології і продукція. Його ядром є великі науково-дослідницькі установи, біля яких концентруються постачальники обладнання і матеріалів, а також підприємства, які виробляють інноваційну продукцію з використанням нових технологій, вироблених ядром кластера. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : Підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.

2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

3. Соколенко С. І. Кластер дає шанс // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 18. – С. 5.

4. Хасанов Р. Х. Синергетический эффект кластера / Р. Х. Хасанов // Евразийский международный научно-аналитический журнал – 2009. – № 3 [Электронный ре-

сурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26329>. – Назва з екрану. Khasanov R. Kh. Synergetics effect of cluster / Khasanov R.Kh. // Evraziyskiy mezhdunarodny nauchnoanaliticheskiy zhurnal – 2009. – №3. – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26329>

5. Innovation Policy and Knowledge Management in the Learning Economy. Conference «Curitiba-2000» / BengtÅke Lundvall, Aalborg University, DK – URL: <http://in3.dem.ist.utl.pt/downloads/cur2000/papers/>

6. Варяниченко О. В. Формування інноваційних кластерів в Україні як інструмент розвитку та конкурентоздатності / О. В. Варяниченко // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 3. – С. 118 – 121.

7. Рибіна Л. О. Кластери як фактор підвищення інноваційності регіону / Л. О. Рибіна // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 230 – 235.

КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СИНТЕЗУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ІВАНОВ Ю. Б., ПІДДУБНА Л. І.

УДК 339.944

Іванов Ю. Б., Піддубна Л. І. Концептуально-методологічні аспекти синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

Розроблено концептуальну модель синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства із використанням методології стратегічного підходу та положень теорії багаторівневих ієрархічних систем.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність підприємства, система управління, синтез, концептуальна модель

Рис.: 1. **Формул:** 1. **Бібл.:** 8.

Іванов Юрій Борисович – доктор економічних наук, професор, заступник директора Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ivn77@bk.ru

Піддубна Людмила Іванівна – доктор економічних наук, професор, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 339.944

Іванов Ю. Б., Поддубная Л. И. Концептуально-методологические аспекты синтеза системы управления международной конкурентоспособностью предприятия

Разработана концептуальная модель синтеза системы управления международной конкурентоспособностью предприятия с использованием методологии стратегического подхода и положений теории многоуровневых иерархических систем.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность предприятия, система управления, синтез, концептуальная модель

Рис.: 1. **Формул:** 1. **Библ.:** 8.

Іванов Юрій Борисович – доктор економічних наук, професор, заступник директора Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61002, Украина)

E-mail: ivn77@bk.ru

Поддубная Людмила Ивановна – доктор экономических наук, профессор, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 339.944

Ivanov Y. B., Piddubna L. I. Conceptual and Methodological Aspects of the Synthesis of the Control System of the International Competitiveness of the Enterprise

A conceptual model of the synthesis of the control system of the international competitiveness of enterprises with a strategic approach and methodology of the theory of multi-level hierarchical systems.

Key words: international competitiveness of the enterprise, management system, synthesis, conceptual model

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

Ivanov Yuriy B. – Doctor of Science (Economics), Professor, Deputy Director, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pid'yizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: ivn77@bk.ru

Piddubna Lyudmila I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Глобалізація конкуренції та зростання відкритості національних економічних систем радикально змінюють механізм управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. У повній відповідності із цими змінами у зарубіжних фірмах і корпораціях здійснюються прискорена розробка й впровадження новітніх систем управління конкурентоспроможністю, адаптованих до гео економічних координат бізнесу і досягнення глобальних конкурентних переваг. Принци-

повою особливістю цих систем є ієрархічний механізм вироблення управлінських рішень із функціональним узгодженням цілей та інтегруванням потенціалів державного і корпоративного рівнів управління.

Усвідомлення глибини і радикальності цих змін у вітчизняній науковій літературі, на жаль, явно запізнювалось, а їх оцінка не виходила за певні інтелектуальні рамки. Як наслідок, концептуально-методологічні проблемами синтезу систем управління міжнародною конку-

рентоспроможністю українських підприємств дотепер не стали реально пріоритетними у вітчизняних наукових дослідженнях. Акцент на науково-прикладний рівень вирішення проблеми, хоча і є винятково важливим, але при відсутності системно-стратегічного бачення моделі її розв'язання, виявляється малопродуктивним. Це підтверджують останні рейтинги конкурентоспроможності країн, які не тільки не подають ознак розв'язання проблеми, а навпаки – констатують факт регресивного руху і погіршення конкурентних позицій української економіки у 2010 – 2011 рр. [1. р. XVII].

Аналіз причин низької ефективності управління конкурентоспроможністю українських підприємств вказує на існування недоліків і вад, серед яких слід виділити: *по-перше*, методологічні, які пов'язані з багаторівневим ієрархічним механізмом управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства; *по-друге* – науково-методичні, які пов'язані з нерозробленістю методів і технологій гнучкого інтегрування державно-регулятивного і мікроекономічного рівнів системи управління конкурентоспроможністю; *по-третє* – організаційно-процедурні, які пов'язані з питаннями структурно-функціонального, інформаційного та параметричного синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Низький рівень концептуально-методологічного та методичного забезпечення на практиці доповнюється недоліками суб'єктивного характеру – схильністю топ-менеджерів підприємств до створення «гібридних» систем управління міжнародною конкурентоспроможністю із охопленням підходів і методів управління, які нерідко містять різноманітні і взаємовиключні елементи із надлишковим ступенем свободи, які не працюють на досягнення необхідного результату управління. Використання подібних систем не тільки не забезпечує підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємств, а навпаки, спричинює зростання трансакційних витрат і залучення додаткових ресурсів для підтримки їх функціонування.

Наявність цих недоліків і вад актуалізує завдання розвитку методологічного забезпечення та методичного інструментарію синтезу систем управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств.

Метою статті є розвиток концептуально-методологічних засад синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі стратегічного підходу та положень теорії ієрархічних структур.

Задача синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, яка відноситься до класу систем зі складним алгоритмом функціонування [2, с. 449], є настільки актуальною, наскільки й складною. Це зумовлюється: *по-перше*, системними властивостями об'єкта управління, комплексне врахування яких ускладнює структурно-функціональні характеристики системи управління; *по-друге* – наявністю складної мети системи управління, методи структуризації та формалізації якої, як зазначають фахівці, сьогодні більш нагадують мистецтво, ніж алгоритмічний процес [2, с. 432]; *по-третє* – великим ступенем відкритості та

стохастичності поведінки системи, що вимагає використання складних методологічних процедур зниження невизначеності.

Синтез системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства вимагає, насамперед, чіткого уявлення мети системи управління та концептуальної моделі її функціонування. Згідно з системним підходом, слід розрізнити поняття «мета системи» і «мета управління системою». Метою системи є вироблення засобів впливу на об'єкт управління, тоді як метою управління системою є оптимізація процесу її функціонування у площині досягнення бажаного стану об'єкту управління [3, с. 160]. Звідси, метою проектування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є не сам стан об'єкта управління, а оптимізація моделі досягнення стану конкурентоспроможності, при якому забезпечується усталене функціонування підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Виразно кажучи, концептуальна модель функціонування системи управління є тим «програмним забезпеченням», яке визначає спосіб формування і підтримки міжнародної конкурентоспроможності підприємства та ефективність функціонування системи управління. Світовий досвід свідчить про те, що найвищий рівень концептуалізації моделі управління досягається тоді, коли конкурентоспроможність підприємства формується й підтримується «ззовні» – не внутрішнім потенціалом виробничої системи, а зовнішньою по відношенню до неї управління системою [4, с. 200].

У методологічному плані важливо виділити, насамперед, ті ієрархічні рівні й адекватні їм блоки і елементи, які утворюють «несучу конструкцію» і в параметрах функціонування яких має визначитися концептуальний каркас системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Вирішення цієї проблеми вимагає переосмислення традиційного уявлення міжнародної конкуренції як «конкуренції фірм і галузей» [5, с. 621], яке, м'яко кажучи, сильно не дотягує до реалій сучасного міжнародного економічного життя. Реальністю є формування типологічно нових суб'єктів міжнародної конкуренції – інституціоналізованих структур із державно-корпоративним механізмом реалізації їх інтересів. У таких структурах саме поняття «система управління» набуває нового геостратегічного сенсу, в якому, як зазначають фахівці, мова йде вже не про традиційні засоби й методи формування конкурентних переваг, а про «нову матрицю конкуренції» та «інституційний код конкурентоспроможності» [6, с. 34 – 35].

У цьому контексті концептуально-важливим завданням синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є розробка моделі її функціонування, в яку мають бути закладені єдиний суспільний інтерес, єдина державно-корпоративна мета управління та багаторівнева ієрархічна процедура вироблення оптимальних управлінських рішень із послідовним зниженням рівня складності проблем для мікроекономічного рівня. Концептуальну модель системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства наведено на *рис. 1*.

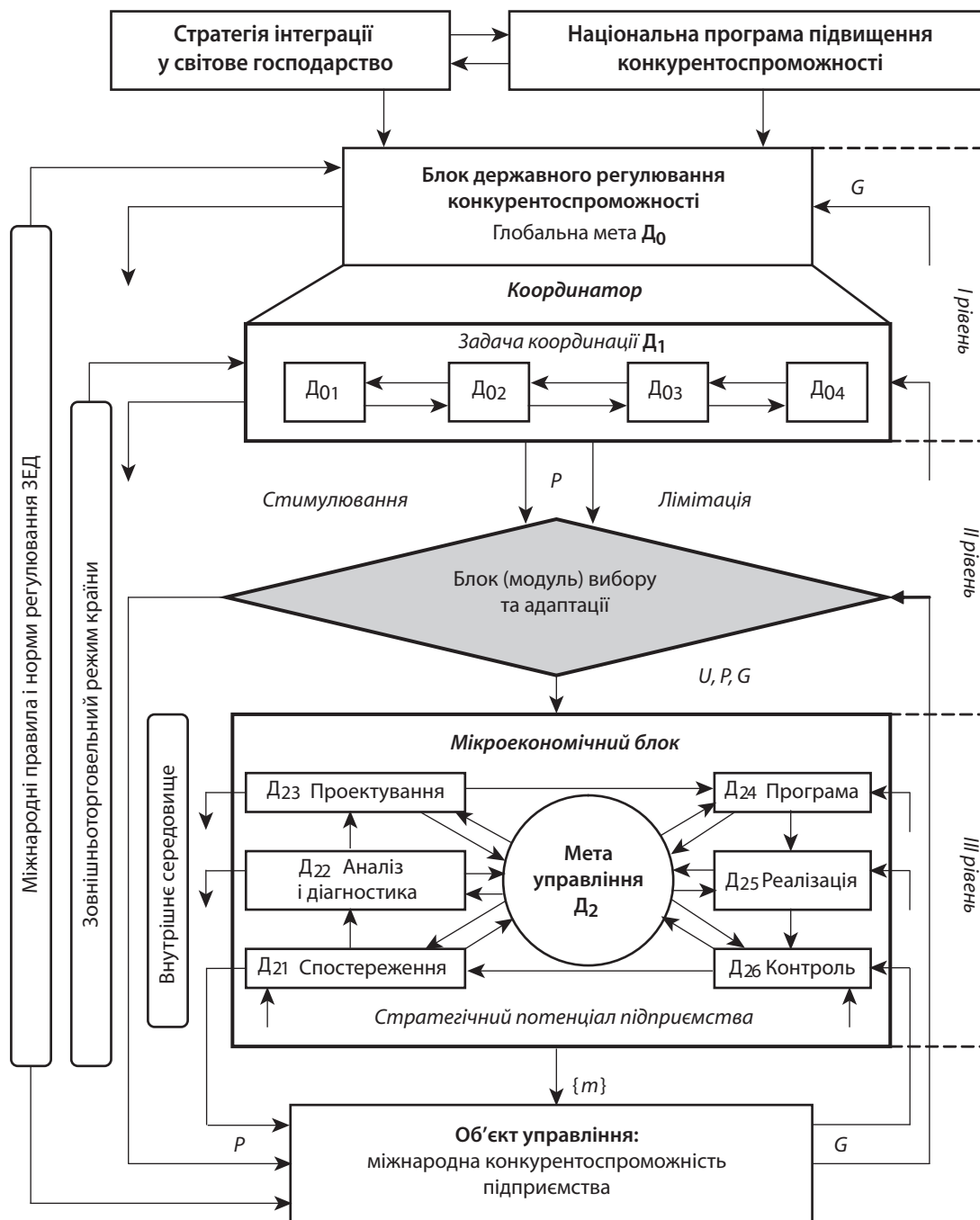


Рис. 1. Система управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства як тривінева ієрархічна структура

Наведена на рис. 1 модель системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства має тривіневу ієрархічну структуру із державно-регулятивним і мікроекономічним контурами управління та адаптивним механізмом їх інтегрування. Як і для будь-якої ієрархічної системи, її характерними ознаками є [7]: вертикальна декомпозиція системи на підсистеми (рівні, блоки, страти); пріоритет підсистем вищого рівня по відношенню до нижчих; механізм зворотних зв'язків, який охоплює усі ієрархічні рівні, що забезпечує функціональну відповідність системи цілям її функціонування.

Блок державного регулювання (див. рис. 1) є найвищим рівнем організації системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Його

функціональна роль полягає у виробленні рішень, які знижують складність проблеми управління конкурентоспроможністю на нижчих рівнях. Програмно-цільова структура блоку регулювання відображає зміст національної програми підвищення конкурентоспроможності та механізм її реалізації. У межах цього рівня управління визначаються пріоритетні галузі та виробництва, які мають потенціал досягнення світового рівня конкурентоспроможності та потребують державного сприяння й підтримки, а також «неперспективні» виробництва, які на даному етапі не мають перспектив розвитку. Деагрегація глобальної мети системи управління (D) здійснюється через стимулюючу і лімітуючі функції координатора системи управління (див. рис. 1).

Стимулююча координація здійснюється за допомогою принципів координації (методів) задач мікроекономічного рівня управління із можливістю їх самостійного вибору підприємствами. Відповідність координатора закону «необхідного різноманіття» [8] забезпечується нарощуванням принципів координації за рахунок нових рівнів ієрархії та додаткових страт (див. рис. 1).

Лімітуюча функція координатора системи управління забезпечується обмеженням результатів і видів діяльності «неперспективних» підприємств із використанням засобів економічного або інституційного характеру.

Мікроекономічний блок системи управління міжнародною конкурентоспроможністю, отримуючи від регулятивного блоку можливі варіанти і моделі вирішення проблеми, конкретизує алгоритм вироблення оптимального управлінського рішення, у площині функціонального відображення вирішення глобальної задачі (Д).

Так, якщо вихідний стан міжнародної конкурентоспроможності підприємства задається функцією P (див. рис. 1), а реальний стан – функцією G , то вибір управлінських рішень $\{m\}$ обмежується оцінкою $G = P$, а вихідний стан об'єкта управління є відображенням:

$$P : M \times U \rightarrow Y, \quad (1)$$

де M – множина альтернативних управлінських рішень; Y – множина можливих результатів управлінських рішень; U – множина невизначеностей, які відображають відсутність уявлень залежності управлінського рішення і його результату – вихідного стану об'єкта управління Y .

Процедура вироблення оптимального управлінського рішення на мікроекономічному рівні залежить від множини невизначеностей U . Можливим варіантом є структуризація підсистеми мікроекономічного рівня за методом «цикл управління – об'єкт управління», як це наведено на рис. 1. Якщо множина U дорівнює одиниці або є пустою, що свідчить про відсутність невизначеності для даного управлінського рішення. У випадку, якщо множина U є більшою ніж одиниця, то процедура вибору оптимального управлінського рішення переміщується на вищі рівні системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства – адаптації та координації.

Рівень (блок) адаптації (див. рис. 1) конкретизує множину невизначеностей U за допомогою аналітичної обробки спостережень, аналізу досвіду та зовнішніх джерел інформації щодо можливих видів невизначеностей, та їх походження. Завданням цього блоку є звуження множини невизначеностей та спрощення моделі прийняття рішень для мікроекономічного рівня. У випадку стаціонарності системи та її середовища множина U звужується включно до одного елемента, а у випадку підвищеної турбулентності множина U може включати не тільки існуючі, а й гіпотетично можливі елементи впливу на прийняття рішень в системі, а отже, у разі необхідності множину U може бути розширено за межі раніше прийнятої базової гіпотези. Зворотні зв'язки (див. рис. 1) забезпечують коригування поведінки системи управління на кожному з її рівнів шляхом змін параметрів бажаного (P) і реального (G) рівнів міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Новизна запропонованої моделі синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства визначається перевагами, які забезпечують:

1). комплексне охоплення й узгодження глобальної і локальних задач макро-, мезо- та мікроекономічного рівнів управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств, що в умовах трансформаційних змін і структурних зрушень в економіці є абсолютно необхідним;

2). підвищення якості управлінських рішень за рахунок конкретизації проблеми та зменшення її складності на нижчих рівнях системи управління;

3). можливість оперативного отримання актуальної інформації на кожному з рівнів системи управління за рахунок декількох петель зворотного зв'язку та деталізації інформації, яка передається «зверху вниз»;

4). підвищення ефективності управління внаслідок розширення принципів координації, зростання інформаційної потужності керуючої системи та суміщення в ній глобальної мети із задачами координації та управління.

Перспективними напрямками досліджень з метою практичного застосування пропонованої моделі синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю українських підприємств є вирішення завдань, пов'язаних із нарощуванням рівня різноманітності координатора системи управління з урахуванням галузевої належності підприємств і вибором принципів координації її елементів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. The Global Competitiveness Report. – 2010 – 2011. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2011., р XVII.
2. Системный анализ и принятие решений. Словарь-справочник : Учеб. пособие для вузов / Под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М. : Высшая школа, 2004. – 616 с.
3. Экономическая кибернетика : Учебное пособие / Донецкий гос. ун-т. – Донецк : ДонГУ, 1999. – 337 с.
4. Управление международной конкурентоспособностью в условиях глобализации экономического развития : Монография : у 2 т. – Т. II / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 592 с.
5. Портер М. Международная конкуренция : Пер. с англ./ М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / М. Бест. – М. : ТЕИС, 2002. – 356 с.
7. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахаара. – М. : Мир, 1973. – 344 с.
8. Эшби У. Р. Введение в кибернетику. – М. : Изд-во иностранной литературы., 1959. – 432 с.

ОЦІНЮВАННЯ ТОВАРОПОТОКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ШКВАРЧУК Л. О., КОВАЛЕНКО К. С.

УДК 339.142-045.83

Шкварчук Л. О., Коваленко К. С. Оцінювання товаропотоків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств

У статті проведено дослідження сутності товарних потоків, їх видів та властивостей. Здійснено узагальнення характеристик товаропотоків. Визначено особливості оцінювання товаропотоків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Проаналізовано вартісні на часові обтяження товаропотоків у зовнішній торгівлі.

Ключові слова: товаропотік, логістичний процес, зовнішньоекономічна діяльність, обтяження товаропотоків.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Шкварчук Людмила Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Коваленко Катерина Сергіївна – аспірантка кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: sharm_kate@mail.ru

УДК 339.142-045.83

UDC 339.142-045.83

Шкварчук Л. А., Коваленко Е. С. Оценка товаропотоков во внешнеэкономической деятельности предприятий

В статье проведено исследование сущности товарных потоков, их видов и свойств. Осуществлено обобщение характеристик товарных потоков. Определены особенности оценивания товаропотоков во внешнеэкономической деятельности предприятий. Проанализированы стоимостные и временные утяжеления товаропотоков во внешней торговле.

Ключевые слова: товаропоток, логистический процесс, внешнеэкономическая деятельность, утяжеление товаропотоков.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Шкварчук Людмила Александровна – доктор экономических наук, доцент, кафедра финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Коваленко Екатерина Сергеевна – аспирантка кафедры финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: sharm_kate@mail.ru

Shkvarchuk L. A., Kovalenko Y. S. Evaluation of Trade Flows in International Business

A study of essence of commodity flows, their kinds and properties is undertaken in the article. Generalization of descriptions of commodity flows is carried out. The features of commodity flows evaluation are certain in foreign economic activity of enterprises. The cost and sentinel burdens of commodity flows in foreign trade are analysed.

Key words: commodity flow, logistic process, foreign economic activity, burden of commodity flows

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Shkvarchuk Lyudmila A. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Kovalenko Yekaterina S. – Postgraduate Student, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: sharm_kate@mail.ru

У сучасних умовах посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів визначальне місце займає система взаємовідносин між суб'єктами господарської діяльності. Основою розвитку зовнішньоекономічної діяльності є наявність тісних взаємозалежних зв'язків, яка реалізується через товаропотоки між підприємствами. Наявність сталих, оперативних і стійких до впливу зовнішніх чинників товарних потоків є основою співпраці між партнерами. Оскільки ефективно управління товаропотоками дає можливість зменшити витрати на збут та підвищити результативність діяльності суб'єкта господарювання в цілому, то першочерговим завданням сучасної економічної науки є розробка теоретико-методологічних засад формування оптимального товаропотоку.

Дослідження сутності та механізмів управління товаропотоками були об'єктом наукових праць багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Архангельського В. Н,

Буланова В. С., Гордона М., Крикавського Є. В., Тридіда О. М. та інших. Проте більшість авторів розглядають товаропотоки як частину матеріальних потоків, що перешкоджає виявленню окремих прикладних аспектів підвищення ефективності управління товаропотоками підприємств.

Метою статті є дослідження особливостей формування товаропотоків зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Економічна категорія «товаропотік» використовується в наукових працях багатьох вчених, які, у переважній більшості, використовують її для дослідження логістичних операцій, уздовж яких здійснюється рух товарів від постачальника матеріальних ресурсів до виробника і кінцевого споживача готової продукції [8]. Досить часто в науковій літературі застосовується й категорія «товарний потік», яка має схоже трактування. Відсутність суттєвої різниці у визначеннях дає нам підставу ототожнювати відповідні категорії та вживати їх як синоніми.

За твердженням Мочерного С. В., потік товарів – це сукупність товарів, які розглядаються в процесі виконання над ними різноманітних торгово-технологічних, логістичних та інших операцій протягом певного часового інтервалу [5]. Райзберг Б. А. виділяє потік товарів, як товарну масу, що циркулює протягом певного періоду часу [7], а Крикавський Є. В. – як частину матеріальних потоків у процесі виконання над ними логістичних процесів [6]. Трансформацію товарів у товаропотоки відповідними логістичними процесами представлено на *рис. 1*.

Отже, основою трактування товаропотоку є визначення поняття «потік», під яким розуміють сукупність функцій, що послідовно виконуються учасниками логістичного процесу.

Визначення поняття товару фінансово-економічним словником характеризує товар як будь-який продукт виробничо-економічної діяльності в матеріально-речовій формі [10]. Таким чином, товарні потоки і потоки, які їх супроводжують (фінансові, сервісні, інформаційні), застосовують для опису руху [1].

Трансформація товарів	Логістичні процеси					
	Складування	Транспортування	Маніпуляції (поділ об'єднання)	Маніпуляції (сорткування)	Пакування, позначення	Опрацювання замовлення
Зміна часу	*					
Зміна простору		*				
Зміна кількості			*			
Зміна якості				*		
Зміна логістичних властивостей					*	
Зміна в логістичному товарі						*
	←————— Потік товарів —————→					Потоки інформації

Рис. 1. Системи трансформації товарів через логістичні процеси [6]

Залежно від виду діяльності суб'єкта господарювання товаропотоки охоплюють різні логістичні процеси. Потоки товарів у підприємствах торгівлі охоплюють рух товарів від моменту їх відпуску до надходження покупцям (оптовим, роздрібним). На підприємствах оптової торгівлі потоки товарів охоплюють операції на ділянках розвантажування, зберігання, комплектування та виконання інших складських операцій; на підприємствах роздрібною торгівлі – систему взаємопов'язаних, послідовно виконуваних операцій із товаром з моменту його надходження до моменту передання проданого товару покупцеві.

Згідно з визначенням Буланова В. С., промислові товаропотоки – це досить стабільний рух товарів від виробників до споживачів в галузевих і територіальних системах, що забезпечує їх реалізацію за цінами, що задовольняє виробника і споживача. Учений визначає також зустрічні товаропотоки, як різновид товарних потоків, що характеризує їх як взаємні поставки товарів, вироблених різними господарськими структурами, в основі яких лежить взаємна економічна вигода [3].

Результати дослідження поняття «товаропотік» вказують на необхідність уточнення змістової характеристики таких категорій, як «товар» і «потік». Згідно з трактуванням Великого тлумачного словника української мови, потік – це фізична величина, що характеризує рух [4]. З економічної точки зору, потік – це економічна величина, що вимірюється з урахуванням того періоду часу, для якого робиться розрахунок [11].

Багатьма науковцями ототожнюються такі категорії, як «економічні потоки», «матеріальні потоки» та «товарорух» з категорією «товаропотоки». Для того, щоб визначити відмінності цих категорій, варто дослідити кожен з них. Економічний потік – сукупність відносно однорідних економічних елементів, що переміщується від джерела виникнення (виробництва) до місця призначення у рамках визначеної господарської системи із заданими цією системою параметрами [9]. За економічною природою економічні потоки поділяються на матеріальні, фінансові та інформаційні. Таким чином, можна вважати, що матеріальні потоки – це частина економічних потоків і визначаються вони як продукція, розглянута в процесі реалізації стосовно до неї різних логістичних операцій [9].

Азріліян А. Н. визначає товарорух як процес руху товарів від виробника через експортера, імпортера, гуртового покупця в роздрібну торгівлю до споживача [2]. Дослідження відповідних категорій дають підстави стверджувати, що матеріальний потік можна розглядати як товарний потік, але лише у тому випадку, коли матеріали – це готові товари, яка не потребують додаткової переробки. Також матеріали, виступаючи як сировина, мають властивість перетворюватись у запаси, що не підпадає під характеристику товару, оскільки мають зовсім інші властивості. Економічний потік можна ототожнювати з товарним потоком тоді, коли економічним елементом виступатиме товар.

Таким чином, основною характеристикою товаропотоків є їх рух, тобто переміщення в часі. Варто зазначити, що переміщення товарів може здійснюватись не тільки від виробника до споживача, можливі варіанти переміщення між складами виробника, або від виробника до посередника, усередині країни чи при перетині кордону. Враховуючи всі вищенаведені визначення та характеристики товаропотоків, можна стверджувати, що товаропотоки – це рух визначеної кількості та асортиментного складу товарів від виробника до кінцевого споживача за певний період часу, відповідним транспортом, включаючи всі ланки дистрибуції, у процесі якого над ними виконуються логістичні операції. Товаропотік є частиною матеріальних потоків підприємства.

Оскільки потік – це рух, то вимірниками товаропотоку є його величина (у натуральних одиницях) та швидкість, які сукупно визначають потужність товаропотоку – обсяг товарів, що переміщуються за одиницю часу (т/год.). Потужність товаропотоку залежить від багатьох факторів, головним з яких є вид товару. Специфічні якості товару впливають не тільки на час його переміщення від виробника до споживача, а й на вид транспорту, яким його перевозять, країну-продажу, терміни доставки тощо.

Оскільки у науковій літературі використовується значна кількість видів товаропотоків, їх доцільно об'єднати залежно від виду товару та специфіки потоку у декілька груп. Загальну класифікацію товаропотоків представлено в *табл. 1*.

Товаропотоки можуть набувати окремого виду одночасно, послідовно або розрізнено. До розрізнених видів відносяться національні (внутрішні) та міжнародні (зовнішні) товаропотоки. Міжнародні товаропотоки

виникають у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно, рух товарів від продавця до покупця, незалежно від їх статусу, які є резидентами різних держав, доцільно називати товаропотоком у зовнішньоекономічній діяльності. Такий вид товаропотоку виникає на макрорівні. Сукупність товаропотоків зовнішньоекономічної діяльності формують міжнародні товаропотоки, які є макроекономічними показниками.

Товаропотік у зовнішньоекономічній діяльності підприємств набуває особливих ознак, оскільки змінює свої характеристики у просторі та часі. Такі товаропотоки пов'язані із переміщенням товарів через кордон держави, що супроводжується відповідними митними процедурами. Митні процедури змінюють характеристики товаропотоку: збільшують його величину (вартість) через обкладання митом і зменшують швидкість руху через необхідність додаткових витрат часу на оформлення документів, які засвідчують якість, походження, виробника товару тощо. Відповідну зміну характеристик товаропотоків доцільно називати «обтяженням», оскільки супроводжується вона погіршенням показників товаропотоку.

Оцінювання обтяження товаропотоків у зовнішньоекономічній діяльності митними процедурами доцільно проводити окремо за кожним елементом обтяження: вартість та час. Вартість обтяження товаропотоку визначається величиною експортного та імпортного мита, а також митного збору, що необхідно сплатити для отримання фінансового права перемістити товар через кордон. Оскільки ставки мита залежать від виду товару та країни експорту, то при прийнятті рішення про доцільність здійснення зовнішньоекономічної діяльності необхідно брати до уваги вартість обтяження.

Таблиця 1

Загальна класифікація товаропотоків

Група	Класифікаційна ознака	Вид
Вид товару	Залежно від консистенції вантажу	Насипні, наливні, товарно-штучні, навалочні
	За ступенем сумісності	Сумісні, несумісні
	Залежно від натурально-речового складу	Одноасортиментні, багатоасортиментні
	Залежно від кількості вантажу	Середні, дрібні, масові, великі
	За питомою вагою	Великовагові, легковагові
Специфіка потоку	За відношенням до досліджуваної логістичної системи, у складі якої функціонує підприємство	Внутрішні, зовнішні
	За рівнем неперервності	Неперервні, дискретні
	За рівнем регулярності	Детерміновані, стохастичні
	За рівнем стабільності	Стабільні, нестабільні
	За рівнем мінливості	Стаціонарні, нестаціонарні
	За характером переміщення елементів потоку	Рівномірні, нерівномірні
	За періодичністю	Періодичні, неперіодичні
	За ритмічністю зміни параметрів потоку	Ритмічні, неритмічні
	За рівнем керованості	Керовані, некеровані
	За рівнем складності	Прості (диференційовані), складні (інтегровані)
	За рівнем упорядкованості елементів	Ламінарні, турбулентні
	За регіональною ознакою	Національні (внутрішні), міжнародні (зовнішні)

Найменша вартість обтяження характерна для здійснення експортно-імпортних операцій з країнами, що разом з Україною входять до митних союзів або створюють з нею спеціальні митні зони. У таких операціях застосовують преференційні ставки мита. При здійсненні експортно-імпортних операцій з країнами, що уклали з Україною торговельно-економічні угоди з наданням режиму найбільшого сприяння або національного режиму, застосовують пільгові ставки мита, які хоч і є вищими від преференційних, проте значно менші від повних ставок мита. Зокрема, у митному тарифі ЄС різниця між пільговими та повними ставками мита складає 1,5 – 2,0 раза. Зростає вартість обтяження товаропотоку в випадку експорту з України металобрухту, живої худоби, шкіряної сировини та насіння деяких видів олійних культур, оскільки на експорт відповідних товарів встановлено експортне мито.

Часове обтяження товаропотоку в зовнішньоекономічній діяльності не має єдиного кількісного визначення, оскільки час, що витрачається на здійснення відповідних процедур має ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, у тому числі не прогнозованих (страйк, сезонність тощо). Для розрахунку часового обтяження доцільно застосовувати відповідні показники минулих періодів, що екстрапольовані для умов майбутнього із коригуванням на вид товару та країну експорту. Такий показник дає можливість, на основі проведених розрахунків, аналізувати інтенсивність товаропотоку, що впливає на вибір оптимальних партнерів співпраці для підприємства.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження показало, що класифікація товаропотоку за регіональною ознакою передбачає виділення їх особливого виду – міжнародні товаропотоки, які формуються сукупністю товаропотоку в зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Визначення товароруху дає можливість проаналізувати всі ланки переміщення товару від виробництва до споживання при здійсненні експортно-імпортних операцій. Основною відмінністю між товаропотоками на внутрішньому та зовнішньому ринках є їх потужність, яка визначається показниками обтяження. Обтяження товаропотоку в зовнішньоекономічній діяльності ускладнює процедуру управління ними, збільшує кількість і протяжність логістичних операцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу : навч. посіб. / О. А. Біловодська. – К. : Знання, 2011. – С. 46.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
3. Буланов В. С. Глоссарий. Государственное регулирование рыночной экономики / В. С. Буланов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/933/word/tovaropotoki-promyshlennyh-tovarov>
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.

5. Економічна енциклопедія: в 3 т. / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 2000. – 864 с.

6. Крикавський Є. В. Логістика. Для економістів : Підручник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.

7. Современный экономический словарь / Под редакцией Райзберга Б. А. – 2-е издание, исправленное. – М. : ИНФРА-М, 1998.

8. Таньков К. М. Методичні підходи до визначення і класифікації ланцюгів поставок промислових підприємств / К. М. Таньков, О. В. Бахурець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/2011_3/e113tank.pdf.

9. Тридід О. М. Інтегровані матеріальні потоки. Конспект лекцій для студентів спеціальності 6.050200 «Логістика» денної форми навчання / О. М. Тридід, Т. О. Колодізева. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 84 с.

10. Фінансово-економічний словник | Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

11. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1999. – 1056 с.

ANALYSIS OF THE COMPETITIVE POSITIONS OF THE UKRAINIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

BARYLYUK I. V., KIZYMA D.

UDC 339.137.2:339.9

Barylyuk I. V., Kizyma D. Analysis of the Competitive Positions of the Ukrainian Economy in the Context of Globalization

The article examines the theoretical bases of national competitiveness as well as provides practical methods of determining the competitive advantages of countries by various methodologies. Based on quantitative and qualitative indicators, the competitiveness of Ukraine in 2011 is analyzed and the key competitive advantages on the world market are identified.

Key words: competitiveness of countries, competitive advantages, globalization

Fig.: 16. **Bibl.:** 16.

Barylyuk Irena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finances, Currency and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: irena_barylyuk@ukr.net

Kizyma Dariya-Solomiya – Student, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: solemijus@yahoo.com

УДК 339.137.2:339.9

**Барилюк І. В., Кізіма Д. Аналіз конкурентних позицій економіки
України в умовах глобалізації**

У статті розглянуто теоретичні засади конкурентоспроможності країн, а також наведено практичні методи визначення конкурентних переваг країн за різними методиками. На основі кількісних та якісних показників проведено аналіз конкурентоспроможності України у 2011 році, а також визначено основні конкурентні переваги України на світовому ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність країн, конкурентні переваги, глобалізація.

Рис.: 16. **Бібл.:** 16.

Барилюк Ірена Василівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: irena_barylyuk@ukr.net

Кізіма Дарія-Соломія – студентка, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: solemijus@yahoo.com

УДК 339.137.2:339.9

**Барылюк И. В., Кизима Д. Анализ конкурентных позиций экономики
Украины в условиях глобализации**

В статье рассматриваются теоретические основы конкурентоспособности стран, а также приведены практические методы определения конкурентных преимуществ стран по разным методикам. На основе количественных и качественных показателей проведен анализ конкурентоспособности Украины в 2011 году, а также определены основные конкурентные преимущества Украины на мировом рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность стран, конкурентные преимущества, глобализация.

Рис.: 16. **Библ.:** 16.

Барылюк Ирэна Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, денежного оборота и кредита, Львовский национальный университет имени И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: irena_barylyuk@ukr.net

Кизима Дария-Соломия – студентка, Львовский национальный университет имени И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: solemijus@yahoo.com

The concept of competitiveness has become one of the essential characteristics used for comparing the ability of countries to adapt to the participation in the international economy. Today there are several institutions researching competitiveness of a separate economic unit as well as an industry or the whole country. The most well-known ratings are published every year by The World Economic Forum and The International Institute for Management Development in «The Global Competitiveness Report» and «The World Economic Yearbook» respectively.

Among different scientific works which uncover theoretical bases of the competitiveness, its modern forms and international competitive environment, as well as the reasons of developing competitive advantages, the problems of ensuring high competitiveness of a separate country and the searching of new forms of achieving it, it is necessary to mention a contribution of the Ukrainian scientists: O. Bilo-

rus, B. Hubskey, D. Lukyanenko, Y. Pakhomov, A. Poruchnyk and others.

The aim of this article is to systematize theoretical views on the research of economic competitiveness of a country, and to analyze methodologies used for the comparison of competitive positions of a country in the world economy under conditions of globalization. Particular emphasis is put on the determination of the level of potential as well as on the detection of the main barriers which reduce competitive positions of Ukraine on the international level.

Some aspects of the concept of competitiveness are analyzed in David Hume's model «price – specie – flow», according to which increasing the money supply in a country leads to higher prices, which in turn will lead to a decline in country's competitiveness and as a result to increasing imports and reducing exports. Moreover, the concept of

competitive advantages is considered in the works by Adam Smith, David Ricardo and others [11].

However, the study of competitive advantages in terms of microanalysis began only in the 1960-70s, when the period of postwar prosperity ended and the new phase of restructuring the world economy began. The main critical points were, firstly, the currency crisis and the collapse of Bretton Woods monetary system, secondly, fuel and energy crisis. Inflation and unemployment were the consequences that led to new areas of economic research [2].

Inflation and unemployment, which were caused by the crisis processes on the world market, became the reasons for researches not in the context of a separate economic unit, but of the whole national economy. Since then the necessity of the analysis of government policy in industry has become clear, however, not as a separate research, but as a complex of related studies. Also since that period the important changes in the international economy have occurred: the barriers in the international trade and exchange of capital were lowered, the information revolution took place and, as a result, the globalization and internationalization as the main consequences of such changes. Thus, the new «qualitative» competition has begun and this meant not only imposing constraints in order to preserve competitive advantages, but changes that would stimulate the development of national economies.

The neoclassical growth model (The Solow-Swan growth model) is uncovered in the economic theory, but it does not answer the question what is the source of economic growth and does not emphasize what economic levers should be used to achieve economic growth in a country. An attempt to overcome the disadvantages of the Solow-Swan model was the Romer's model of endogenous growth, according to which among factors affecting the technological progress and capital, the biggest influence have the decisions and performance of the government and the economic units that are not the exogenous factors [2, 11].

In the next economic models a bigger emphasis is put on competitiveness in the long term, because the long term growth prospects of the economy are one of the basic principals in economics.

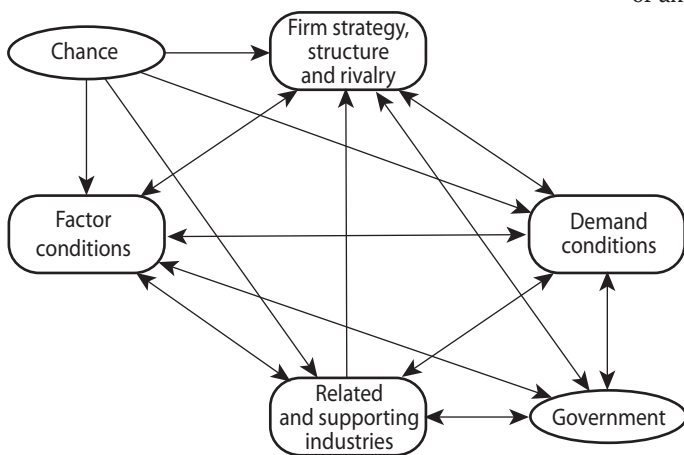


Fig. 1. The Porter's diamond of national advantage

Source: Michael E. Porter. The Competitive Advantage of Nations [6, p. 127].

Currently, there is no single definition of the competitiveness. The chronology of the research into the essence of this concept dates back to 1964 when B. Bellasa considered a country more or less competitive if the relation «cost-and-price development» or other factors changed, and its ability to sell on national and international markets became better or worth [2].

In 1983 the experts of European Economic Community analyzing the competitiveness of EEC countries defined 'competitiveness' as the ability of a country to overcome international competition, and the perception of its goods on international markets should measure competitiveness, at least in the primary estimation [2].

In «The Global Competitiveness Report 2009 – 2011» competitiveness is regarded as a set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country [3, p. 4].

All things considered, there is no single definition of competitiveness, but it is obvious that in the developed market environment it has the crucial role and is a ground for further economic growth and increase in the welfare of countries.

One of the most outstanding works dedicated to the competitiveness is Michael E. Porter's model, which is often called «the Porter's diamond of national advantage» (fig. 1). It is based on the research conducted in Great Britain, Denmark, Italy, the Republic of Korea, USA, Switzerland, Sweden, Japan, Singapore and other advanced economies which have competitive advantages on the world market. According to the received results Porter suggested that there are four determinants that are the basis for those advantages: factor conditions (capital and workforce, technical, informational, scientific, technological and other infrastructure), demand condition (solvency, stability etc.), related and supporting industries (as well as industrial connections), firm strategy, structure and rivalry (methods of production, management etc.). These four determinants are situated in the angles of the «diamond». Moreover, Porter mentioned that there are the other two factors that have influence on the determinants. These are chances and government. Moreover, Porter emphasized that the influence of the government can be both positive and negative, i.e. it indicates the importance of understanding by the government of its powers and decisions in the society.

All the determinants influence each other, but cannot affect to a great extent the competitiveness individually. For example, if the expenditures on education increase, it will lead to the growth of the number of qualified workforce, but if the demand is not solvent and if the organization of industry does not need a qualified workforce, all the changes will not lead to the increase in competitive advantages in a country.

But many economists do not support Porter's model, emphasizing its disadvantages, such as the underestimation of factors on a macro level, a considerable influence of transnational corporations, the focus on the micro-level analysis, and, as a consequence, inability to investigate the competitiveness on the world level etc.

On the basis of theoretical aspects the methodology which is used by the International Institute for Management Development is analyzed. Since 1989 IMD has worked on the research of national competitiveness, however until 1996 the Institute cooperated with The World Economic Forum. Now the two institutions prepare two different reports [5].

The research is based on the analysis of 331 factors, which are divided into four groups – economic performance, government efficiency, business efficiency and infrastructure. Each category is of equal importance and includes five factors. For example, factors which belong to the category «economic performance» include size (GDP, GNP, household consumption expenditures, government consumption expenditures, real GDP and GNP growth per capita etc.), international trade (current account balance, exports and imports of goods, terms of trade index, exchange rates etc.), international investment (direct investment flows abroad and inward, balance of direct investment flows etc.), employment (total employment, percentage of population, unemployment rates etc.) and prices (consumer price inflation, cost-of-living index, office rent etc.). Therefore, in the analysis the experts use 20 (4 × 5) different factors which belong to four main aspects of the economic environment of a country.

«The World Competitiveness Yearbook 2011» ranked Ukraine 57th (51,454) among 59 countries which were analyzed by IMD. Greece is ranked 56th (51,882), and Croatia - 58th (49,402). According to the results of the research, the 1st position belongs to two countries – Hong Kong (100,000) and USA (100,000), which in 2010 were in 2nd and 3rd position respectively, and Singapore was on the top of the 2010 rating. Other countries which belonged to the first 10 countries with the best competitive advantages in 2010 were Sweden, Switzerland, Taiwan, Canada, Qatar, Australia and Germany [10].

Experts suggest that the main reasons of such a low rate of competitiveness of Ukraine are [13]:

1. Lack of interest from investors, and it is increasing because of the instability of legislation and because of the uncertainty of the foreign economic development vector.
2. While most of the countries are focused on the usage of new technologies, Ukraine falls behind with the pace of implementing scientific and technological advances. In some cases it can be caused by the «brain-drain» processes, i.e. well-educated and qualified people leave Ukraine and develop innovational potential of other countries, while Ukraine lacks good specialists and technologies are on a very low level.
3. Need for structural changes and solid reforms in all aspects.

In researches conducted by WEF, which are based on the analysis of 12 factors (pillars) that ensure competitive advantages of a country, the experts suggest the following determinants [9]:

1. *Institutions*. It is defined by legislative and administrative institutions, with which business structures interact in their work. To such factors belong: the level of control, corruption, and distrust to authorities etc.
2. *Infrastructure*, which determines the conditions, easiness and convenience of doing business.

3. *Macroeconomic environment*, which is important, first of all, for ensuring efficient work of firms, which, in turn, influences the social welfare in general. If negative tendencies take place in a country, it will affect the size of revenues to government budget, and, as a result, it will lead to the reduction of social transfers.

4. *Health and primary education*. This influences the labor, as healthy and qualified workforce is a vital component that can ensure competitive advantages of countries, even if they do not have considerable capital resources.

5. *Higher education and training* is a factor which is important for the countries that want to create added value.

6. *Goods market efficiency* enables a country to manage the proportions of production of goods and services according to its own possibilities and possibilities of other countries.

7. *Labor market efficiency* means effective usage of labor. If a labor market is flexible, it will be able to adapt to any changes in economics and ensure appropriate level of production in a country.

8. *Financial sector development* affects the distribution of financial resources and investments on the national market. It is very important to analyze the risk factors on the financial market, because it has influence on the investment attractiveness of a national economy of a country.

9. *Technological readiness*. It means the ability of a country to react to the changes which occur in technologies all over the world, as well as a speed of adaptation to them.

10. *Market size* affects the production in a specific way: the bigger market, the bigger influence on the international economy and stronger competitive positions on world market. The experts include the level of market openness in this factor.

11. *Business sophistication* includes the quality of doing business and its strategic prospects. Clusters, which are regarded as a component of business sophistication, cause the efficiency of doing business and consistency of interests.

12. *Innovations*. High level of competitiveness can be achieved by increasing all the previous factors, but it has also a crucial role in acceleration of competitive advantages.

Furthermore, the data about competitive advantages of Ukraine according to «The Global Competitiveness Report 2011 – 2012» are analyzed. As one can see, global competitiveness index of Ukraine (GCI) in 2011 – 2012 is equal to 4.0 (the 82nd position among 142 countries), and in 2009 – 2010 GCI was equal to 4.0 (the 82nd position among 133 countries), in 2010 – 2011 – 3.9 (the 89th position among 139 countries), and this shows negative tendency in Ukraine in recent years.

Since Ukraine is at the transition position between the first and the second level (the 1st level – economies of the countries at a basic level, the 2nd level – economies of the countries which are mainly based on factors that increase efficiency of business area; the 3rd level – economies that are working on improving business), the proportion of influence on the factors is divided as follows: 40% – basic requirements, 50% – efficiency enhancers and 10% – innovations and sophistications factors. Thus, the following results are obtained (fig. 2).

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 142)	Score (1 – 7)
GCI 2011 – 2012	82	4.0
GCI 2010 – 2011 (out of 139)	89	3.9
GCI 2009 – 2010 (out of 133)	82	4.0
Basic requirements (40.0%)	98	4.2
Institutions	131	3.0
Infrastructure	71	3.9
Macroeconomic environment	112	4.2
Health and primary education	74	5.6
Efficiency enhancers (50.0%)	74	4.0
Higher education and training	51	4.6
Goods market efficiency	129	3.6
Labor market efficiency	61	4.4
Financial market development	116	3.4
Technological readiness	82	3.5
Market size	38	4.5
Innovation and sophistication factors (10.0%)	93	3.3
Business sophistication	103	3.5
Innovation	74	3.1

Stage of development

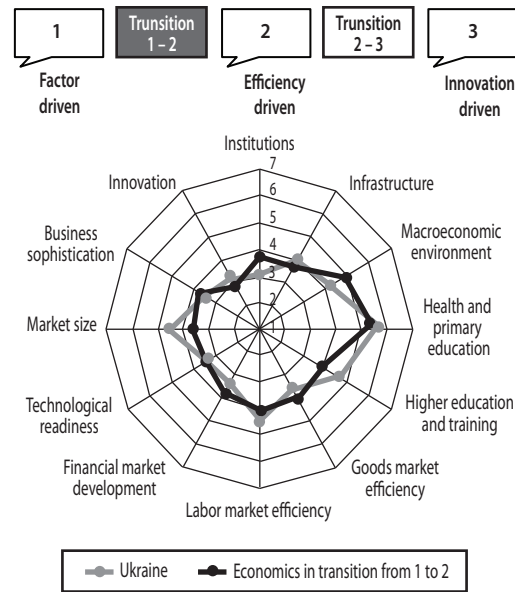


Fig. 2. Global competitiveness index of Ukraine

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 [9, p. 356].

In order to compare competitive advantages of Ukraine, the same information about Poland is reviewed (fig. 3).

Thus, Poland is in 41st position and according to all 12 pillars is ahead of Ukraine. It provides the preconditions for searching the reasons of such a difference between two neighboring countries and stimulates us to choose the western vector of economic development of Ukraine, because the difference between Ukraine and its main Western neighbor is not so big, and it emphasizes one more time that it is necessary to move in the direction of European way of transformation. Moreover, Switzerland is in 1st place and continues to keep its positions. The economy of Switzerland

belongs to economies of the third level, and that is why the proportion of the influence of factors is 20:50:30. According to the majority of factors, Switzerland holds leading positions and only in terms of market size is in 39th place (fig. 4). This shows the priority of the Western vector of development of Ukrainian economy.

On the basis of this information the relation between global competitiveness index and gross national income per capita for all the above-mentioned countries can be analyzed. The results of the research of this relation for Ukraine are presented in the graph (fig. 5).

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 42)	Score (1 – 7)
GCI 2011 – 2012	41	4.5
GCI 2010 – 2011 (out of 139)	39	4.5
GCI 2009 – 2010 (out of 133)	46	4.3
Basic requirements (31.7%)	56	4.7
Institutions	52	4.2
Infrastructure	74	3.9
Macroeconomic environment	74	4.7
Health and primary education	40	6.1
Efficiency enhancers (50.0%)	30	4.6
Higher education and training	31	4.9
Goods market efficiency	52	4.4
Labor market efficiency	58	4.5
Financial market development	34	4.6
Technological readiness	48	4.2
Market size	20	5.1
Innovation and sophistication factors (18.3%)	57	3.6
Business sophistication	60	4.1
Innovation	58	3.2

Stage of development

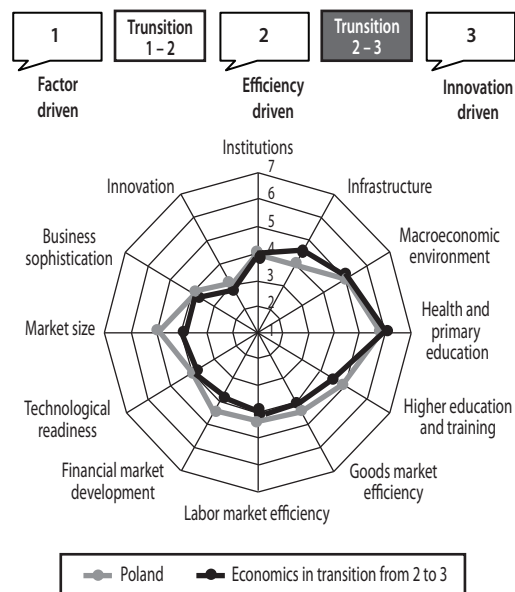


Fig. 3. Global competitiveness index of Poland

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 [9, p. 296].

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 39)	Score (1 – 7)
GCI 2010 – 2011	1	5.6
GCI 2009 – 2010 (out of 133).....	1	5.6
GCI 2008 – 2009 (out of 134).....	2	5.6
Basic requirements	2	6.1
1st pillar: Institutions.....	7	5.8
2nd pillar: Infrastructure.....	6	6.1
3rd pillar: Macroeconomic environment.....	5	5.8
4th pillar: Health and primary education.....	7	6.6
Efficiency enhancers	4	5.4
5th pillar: Higher education and training.....	4	5.8
6th pillar: Goods market efficiency.....	4	5.3
7th pillar: Labor market efficiency.....	2	5.9
8th pillar: Financial market development.....	8	5.3
9th pillar: Technological readiness.....	7	5.6
10th pillar: Market size.....	36	4.5
Innovation and sophistication factors	2	5.7
11th pillar: Business sophistication.....	4	5.8
12th pillar: Innovation.....	2	5.6

Stage of development

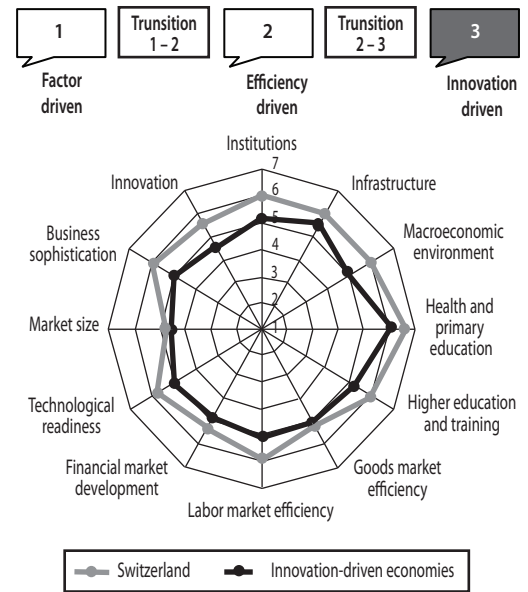


Fig. 4. Global Competitiveness Index of Switzerland

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 [9, p. 334].

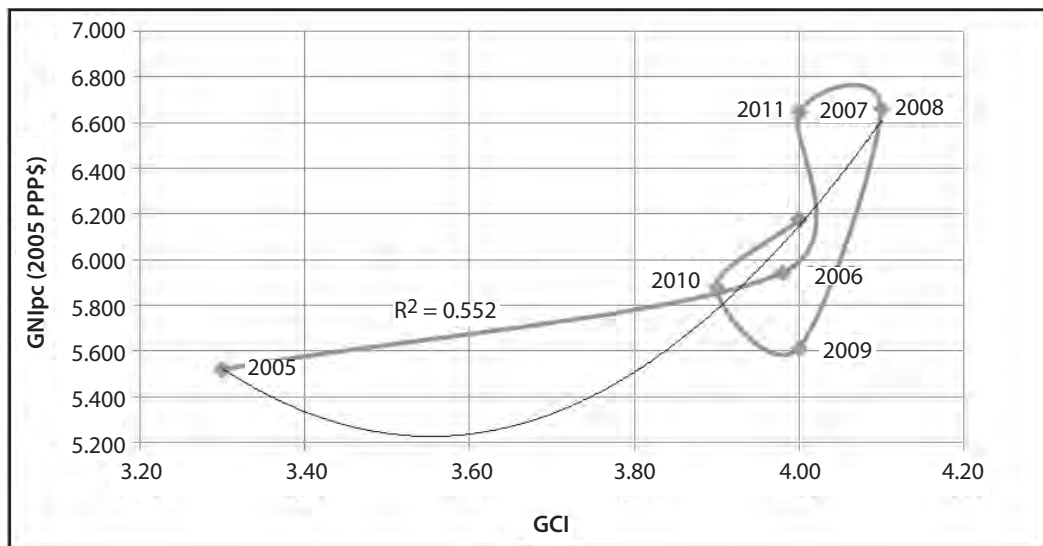


Fig. 5. Relation between global competitiveness index and gross national income per capita in Ukraine

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012.

The relation between global competitiveness index and gross national income per capita in Poland is as follows (fig. 6).

The research of the relation between global competitiveness index and gross national income per capita in Switzerland is shown in fig. 7. As the graph shows, even in Switzerland, which in 2011 – 2012 was regarded as the most competitive country, some crisis tendencies took place; they influenced the dynamic of both global competitiveness index and gross national income per capita:

The relation between global competitiveness index and gross national income per capita in Georgia is analyzed, as its figures are often compared with analogical figures of Ukraine (fig. 8).

The dynamic of global competitiveness index of all the above-mentioned countries is shown in the chart below (fig. 9).

For the analysis of the quality of life in a country experts often use human development index. After having analyzed the relation between global competitiveness index and human development index one can draw a conclusion that there is a strong bond between these two figures. The relation of it is shown in fig. 10.

The relation between these two indexes for Poland is shown in fig. 11.

There are some negative tendencies in Switzerland caused by the world economic crisis that influenced global competitiveness index and human development index. As a result, the influence is reflected on the graph as a nonlinear relation between two figures and thus the correlation coefficient's value is quite small (fig. 12).

Furthermore, the relation between global competitiveness index and human development index in Georgia is

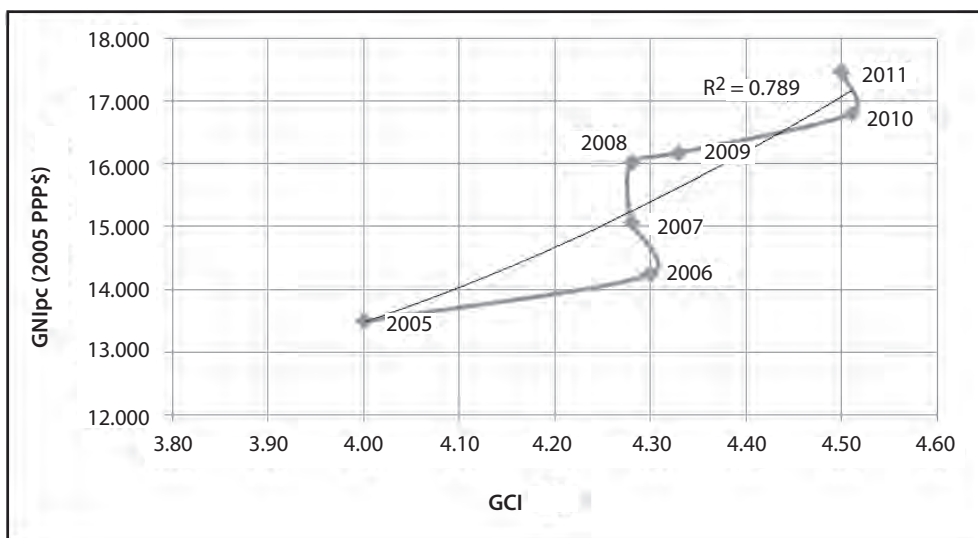


Fig. 6. Relation between global competitiveness index and gross national income per capita in Poland

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012.

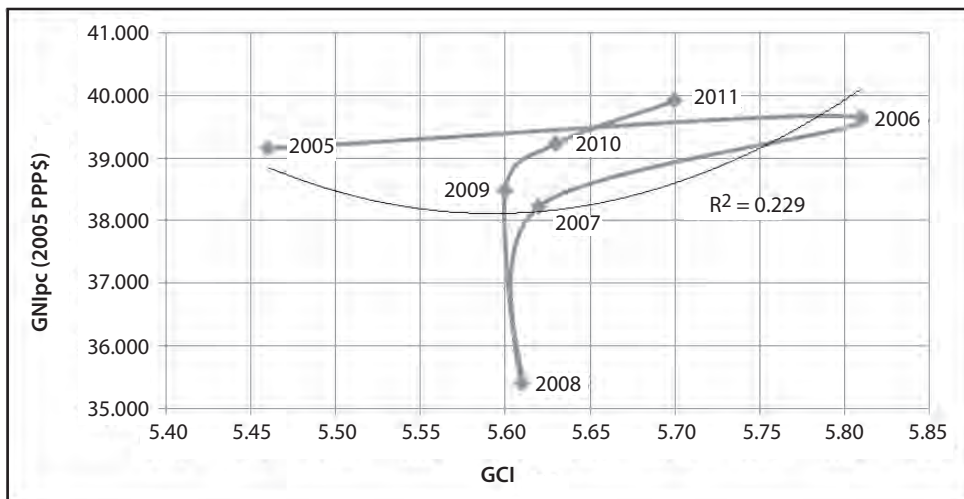


Fig. 7. Relation between global competitiveness index and gross national income per capita in Switzerland

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012.

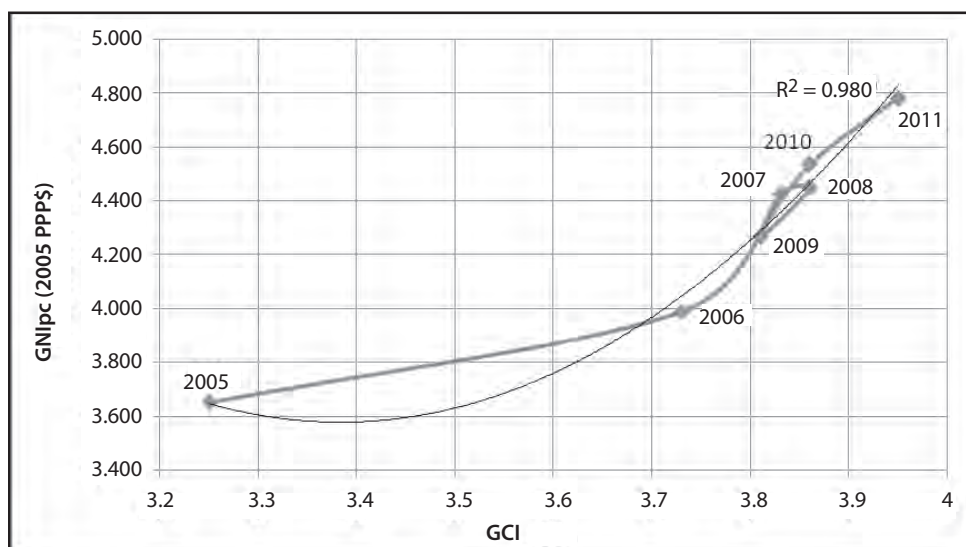


Fig. 8. Relation between global competitiveness index and gross national income per capita in Georgia

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012.

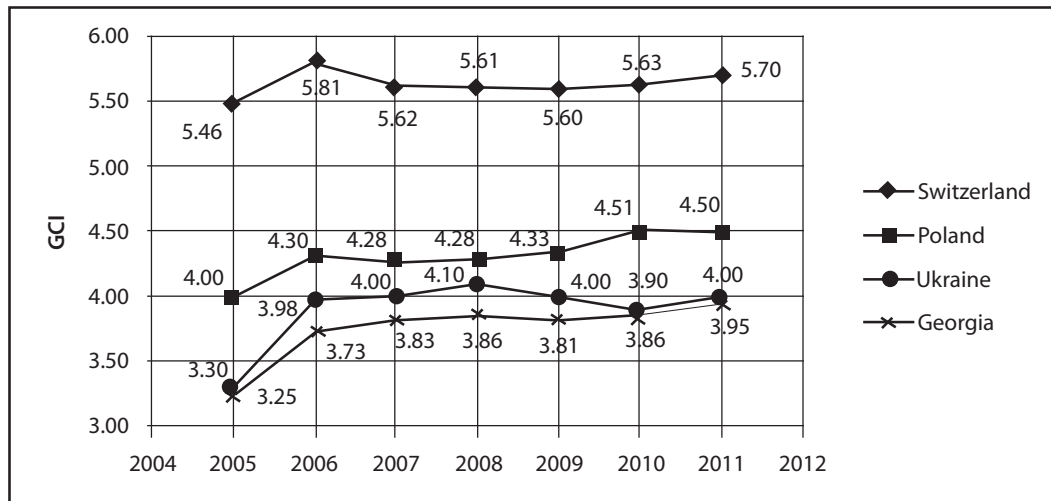


Fig. 9. The dynamic of global competitiveness index of Ukraine, Poland, Switzerland and Georgia

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012.

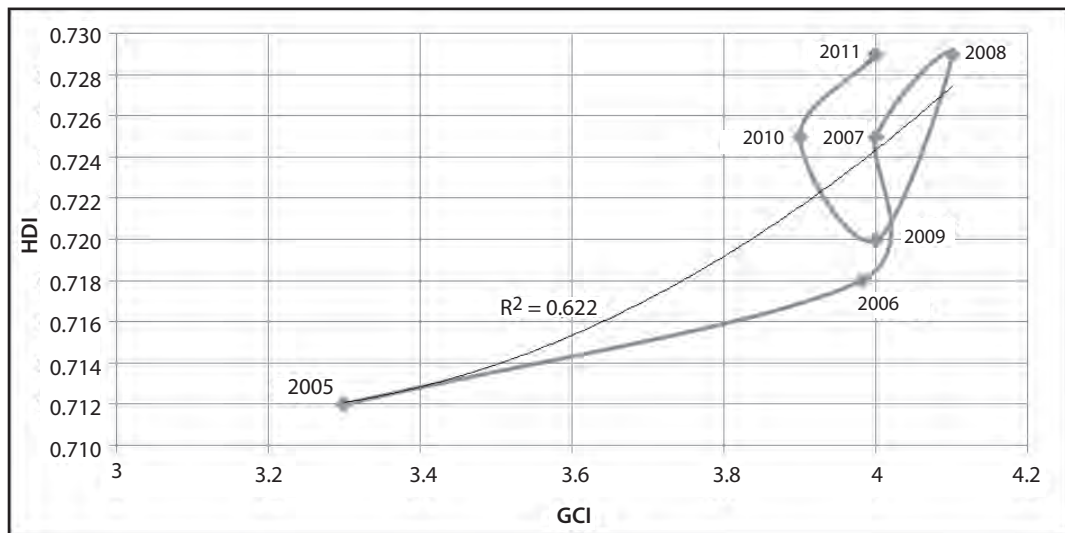


Fig. 10. The dynamic of relation between global competitiveness index and human development index in Ukraine

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012, Human Development Report 2011.

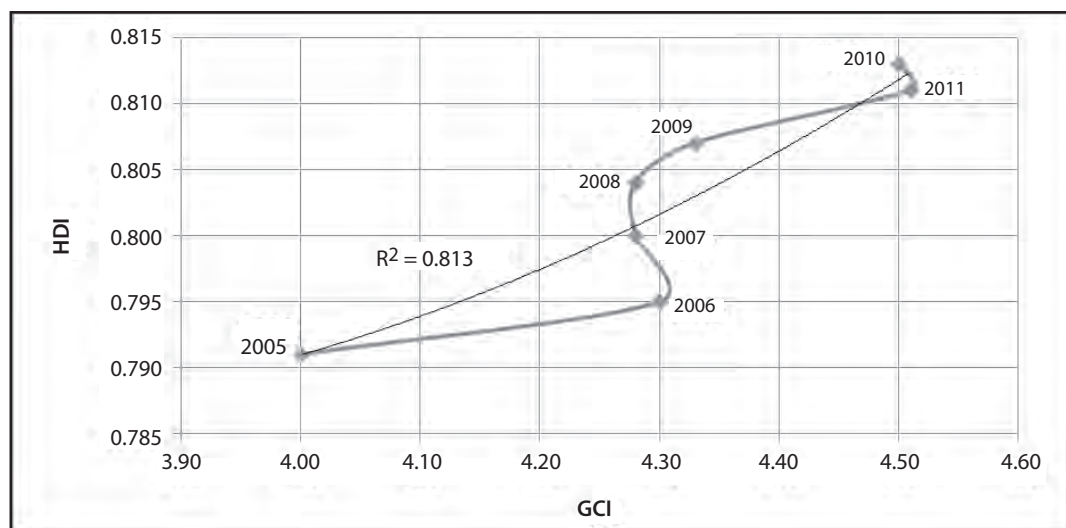


Fig. 11. The dynamic of relation between global competitiveness index and human development index in Poland

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012, Human Development Report 2011.

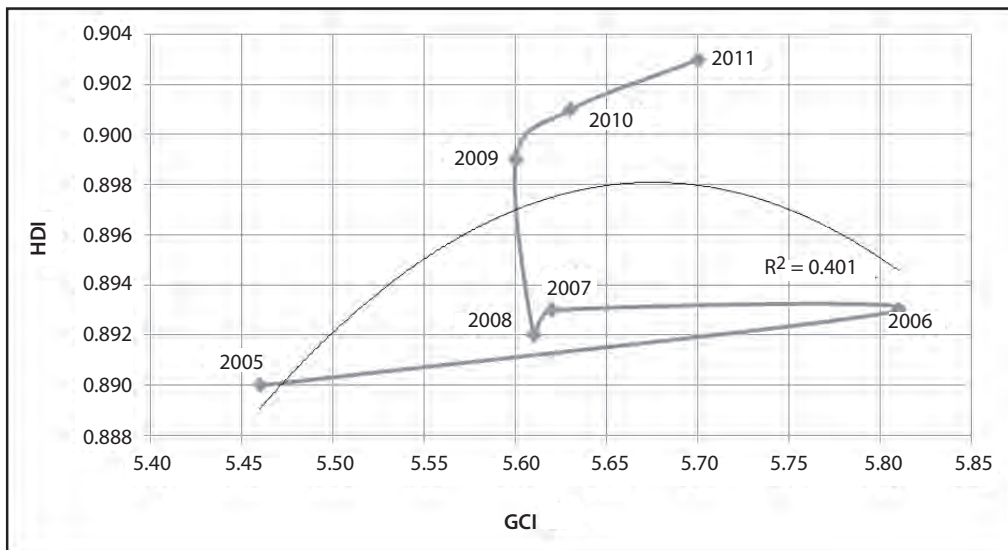


Fig. 12. The dynamic of relation between global competitiveness index and human development index in Switzerland

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012, Human Development Report 2011.

analyzed using graphical model (fig. 13). The chart shows that the relation between these two indexes is strong, and only in 2007 – 2009 there were some negative tendencies caused largely by the world economic crisis.

All things considered, the conducted research resulted in the conclusion that there is a relation between global competitiveness index and human development index. In addition, the dynamic of human development index in historical perspective is analyzed and shown in fig. 14. This graphical model enables drawing conclusions about the dynamic of human development index, in particular, about tendencies, which were observed in different countries in the context of globalization. The chart shows that Georgia outpaced Ukraine in 2009 and keeps on doing so.

Besides, the competitiveness of Ukrainian regions is analyzed (fig. 15).

The analysis of competitiveness of Ukrainian regions was made by the Foundation for Effective Governance according to the methodology used by WEF. The average level of competitiveness in Ukraine is equal to 3.84 and the five regions with the most competitive advantages include Kyiv, Dnipropetrovskyy, Kharkivskyy, Kyivskyy and Donetskyy region.

It is clear that the success of Ukraine on the world market in conditions of globalization depends on all the components, including the level of competitive advantages of a particular region. Thus, when analyzing factors which affect the competitiveness of Ukraine, it is necessary to do an analysis of each region.

The experts of the Foundation admit that a model of growth based on development of some big cities is not the only one possible for Ukraine, however many leading researchers dealing with this issue emphasize a crucial

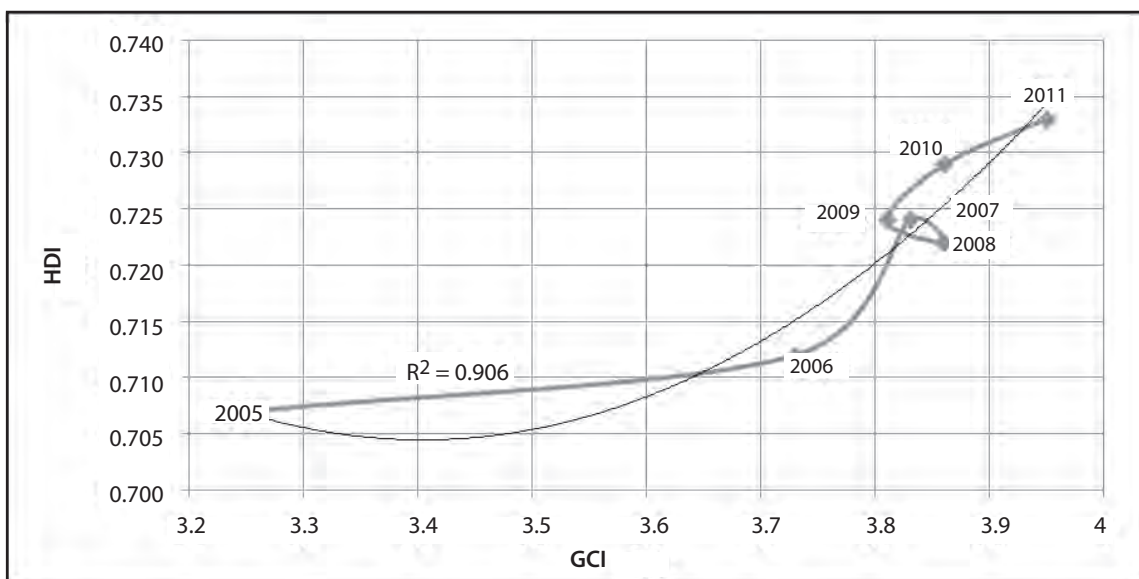


Fig. 13. The dynamic of relation between global competitiveness index and human development index in Georgia

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012, Human Development Report 2011.

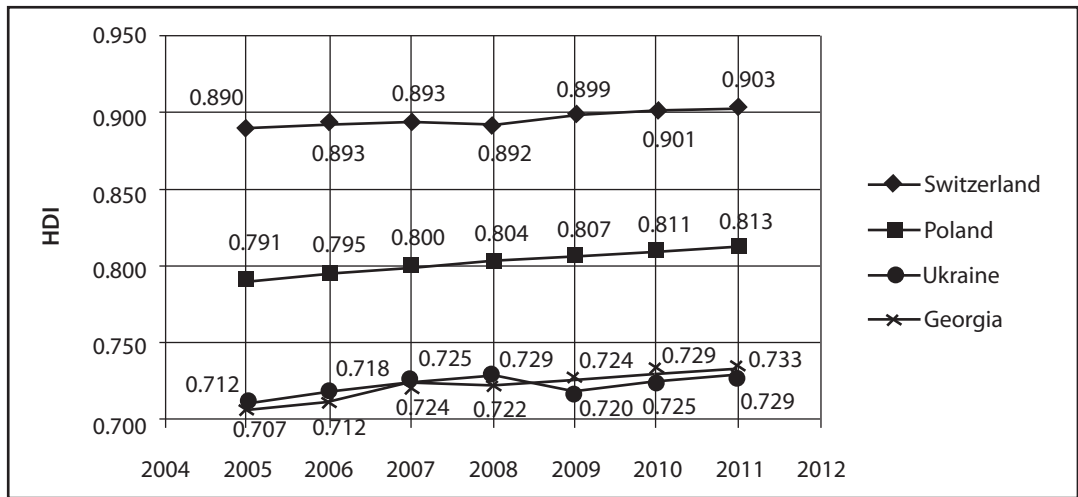


Fig. 14. The dynamic of human development index of Ukraine, Poland, Switzerland and Georgia

Source: The Global Competitiveness Report 2011 – 2012.

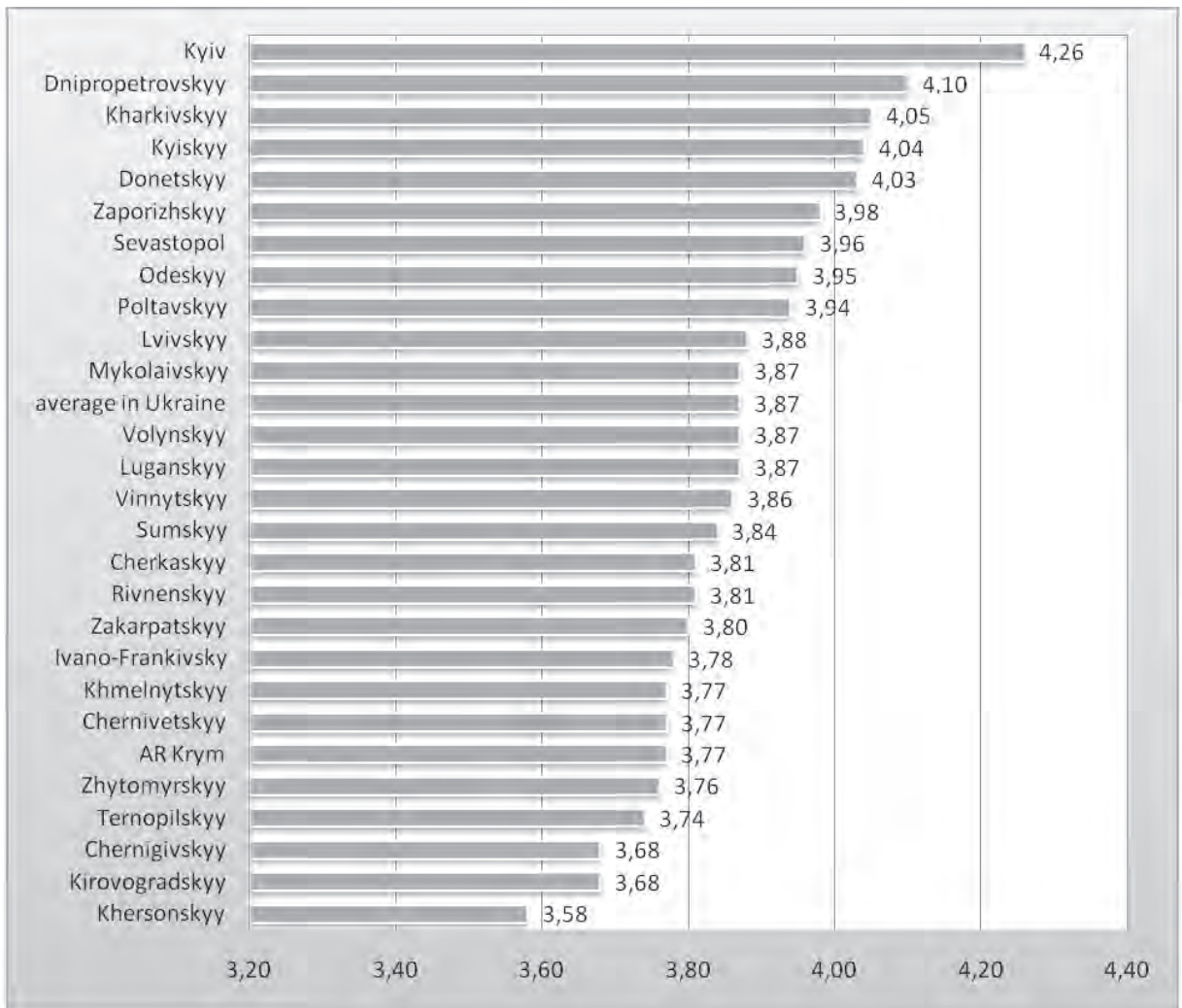


Fig. 15. Global competitiveness index of Ukrainian regions

Source: <http://competitiveukraine.org>

role of such cities. Moreover, rapid growth of economies of big cities can reduce development rates of peripheral areas and increase disproportions. As a result, the development of regional clusters could become not a less effective

factor of economic growth. Many regions of Ukraine, which have different structures and potentials of economy of scale, can develop several competitive clusters at the same time [14].

Due to the results of the research, the main competitive advantages of Ukraine are: quality health care, primary education, higher education and labor market efficiency. In other words, this shows a high level of development of education. However, experts point out that the migration of qualified workforce is becoming more and more dangerous for national economy of Ukraine.

The lowest rates of development in Ukraine have the following components: market's size, innovations and technological readiness. According to the opinion poll, the level of investment is not sufficient, and statistics show that a level of technologies is low too.

Although we still can observe post-crisis consequences, foreign investors are becoming more interested in the potential of Ukraine. On June 8, 2011 Orlando Ayala, vice-president of Microsoft corporation, who is responsible for developing markets, presented the programme designed by Microsoft aimed at improving competitive advantages of Ukraine on the world market. It was suggested to support the development of information and communication systems of Ukraine in four areas: e-governance, development of education, workforce development and creating new industrial clusters in the sphere of information technologies [15].

All the things considered, the concept of competitiveness plays an important role in economy of a country. During the last few years the world economy has succeeded to a new level of competition, which is based on using solid advantages while discriminating methods are less regarded. Each institution, that deals with the research of the reasons of competitive advantages of countries, use a wide range of indicators, according to which the rate of competitiveness is examined. It leads to growth of interest of investors in dif-

ferent countries. Only complex approach to competitiveness can supply a separate sector of economy or the whole economy with the possibility to improve its position in the world economic system.

Historical and cause-and-effect analysis of competitiveness of Ukraine carried out in this article enabled to prove that Ukrainian economy has potential for improving its competitiveness. However, there are still many barriers which we need to overcome in order to achieve higher rate of competitiveness on the world market. According to the research of WEF, the most problematic barriers are corruption, inadequate tax regulations, bureaucracy, inflation, political instability etc (fig. 16) [15].

All in all, the concept of competitiveness of a country plays a significant role in economies of all countries. Over the last years the world economy went on a qualitatively new stage, and this caused new level of competing – not by using discriminating methods, but, in fact, by developing economically-grounded advantages of countries. Each of the institutions that investigates the reasons of different level of competitiveness of a country uses a set of indicators, which help to identify the most competitive economies in the world, and this increases the interest of investors in a particular country. Only comprehensive approach to the investigation of the process of developing and increasing the competitiveness level can enable us to improve competitive positions of an industry or a whole economy in the world economic system.

At the present stage of development, our country has a considerable economic potential, however there are many factors and processes that reduce and weaken its competitive positions at the international level. We need to develop a strategy for enhancing competitive positions taking into account the best world practices and implement these re-

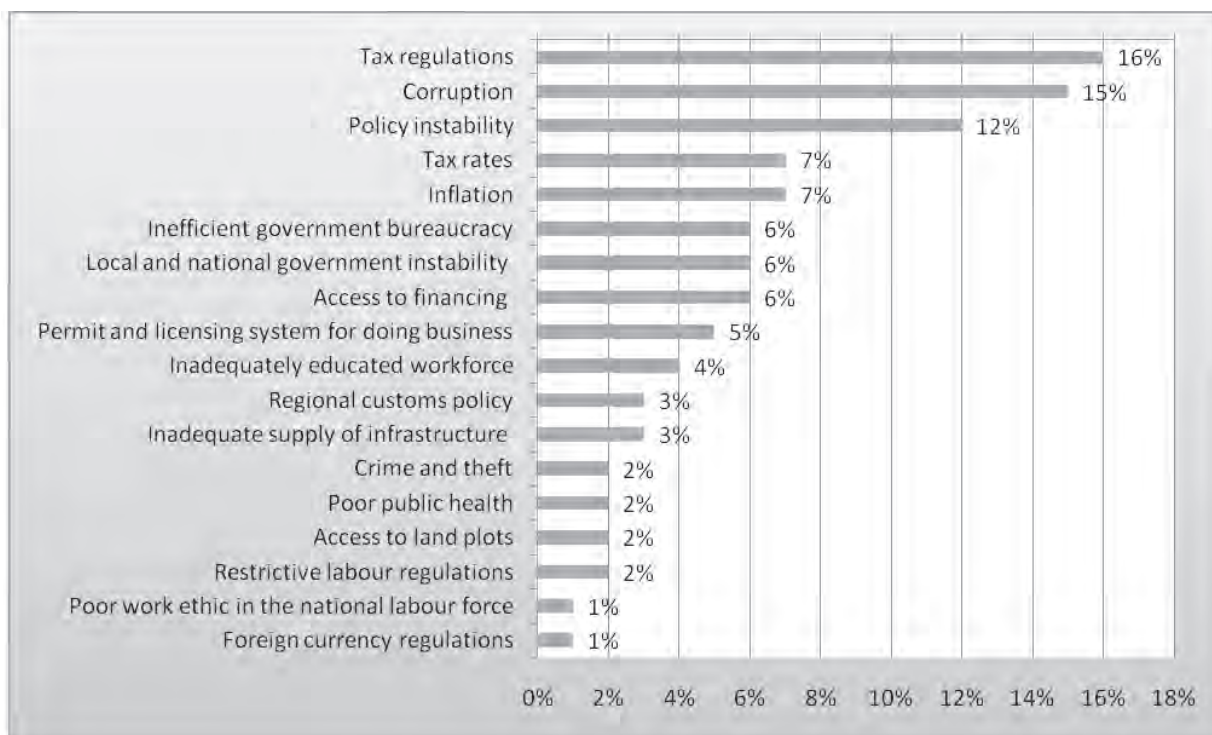


Fig. 16. The most problematic factors of doing business in Ukraine

Source: <http://competitiveukraine.org>

forms as soon as possible. This will lead to the improvement of welfare of all the Ukrainian citizens and to recognition of Ukraine as a strong competitor on the world financial and goods markets in the nearest future. ■

REFERENCES

1. 12 столпов конкурентоспособности стран // Стратегии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1359>
2. Dariusz Burawski Pojęcie konkurencyjności gospodarki w analizach ekonomicznych. [Электронный ресурс] : Uniwersytet Wrocławski. NKE. – Режим доступа : <http://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/34707/006.pdf>
3. Global Competitiveness Report 2009 – 2010. [Электронный ресурс] : WEF. – Режим доступа : <https://members.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>
4. **Frohlich H.-P.** International competitiveness: alternative macroeconomic strategies and changing perceptions in recent years, [w:] The Competitiveness of European Industry, ed. by A. Francis, P. K. M. Tharakan, Routledge, London-New York 1989, p. 2.
5. Institute of Management Development: рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2011 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/state/2011/05/19/2918>
6. **Michael E. Porter.** The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – New York : Free Press, 1990. – 896 p.
7. **Mariusz-Jan Radło.** Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar [Электронный ресурс] : // Instytut gospodarki światowej.
- Szkoła główna handlowa. Warszawa-2008. – Режим доступа : <http://radlo.org/mkg.pdf>
8. **Por. W.** Bieńkowski, Reaganomika wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej, PWN, Warszawa 1995, s. 21 – 22.
9. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012. [Электронный ресурс] : WEF. – Режим доступа : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/>
10. The World Competitiveness Yearbook 2011. [Электронный ресурс] : IMD – Режим доступа : http://www.imd.org/research/publications/wcy/wcy_book.cfm
11. Аналітична економія: макроекономіка та мікроекономіка: підручник: у 2 кн. / С. М. Панчишин, П. І. Островерх, В. Б. Буняк та ін.; за ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – К. : Знання, 2009. – 723 с. – С. 391– 419.
12. **Горбашко Е.** Конкурентоспособность стран. Ее оценка и роль в преодолении последствий Экономического кризиса / Е. Горбашко, И. Дюков, К. Туманов [Электронный ресурс] . – Стандарты и качество. – 2009ю – № 10. – Режим доступа : <http://www.sseru.org/materials/articles/Dukeov.pdf>
13. **Полунеев Ю.** Конкурентоспособность страны как национальная идея [Электронный ресурс] // Зеркало недели. – Режим доступа : http://zn.ua/ECONOMICS/konkurentosposobnost_strany_kak_natsionalnaya_ideya-42862.html
14. <http://competitiveukraine.org>
15. <http://www.microsoft.com/ukraine/news/issues/2011/06/Microsoft-competitiveness-framework.msp>
16. **Porter M. E.** Competitive strategy [Lane. from English. A. Oliynyk, R. Skilskyy] / M. E. Porter. – К. : Fundamentals, 1997. – 390 p.

ІНТЕГРАЦІЙНА СУМІСНІСТЬ КРАЇН – ЧЛЕНІВ ОЧЕС

ТРОЯН І. А.

УДК 339.924

Троян І. А. Інтеграційна сумісність країн – членів ОЧЕС

Стаття присвячена дослідженню інтеграційної сумісності країн – членів ОЧЕС. Виокремлено головні її компоненти: економічний, політико-правовий, науково-технологічний, інфраструктурний, соціальний, фінансовий. Досліджено показники торговельної, міграційної та інвестиційної сумісності у зіставленні з ЄС-15. Проаналізовано комплементарність торгівлі країн ОЧЕС за основними групами товарів.

Ключові слова: інтеграційна сумісність, ОЧЕС, субрегіональна торгівля.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Троян Ірина Анатоліївна – асистент, кафедра економічної теорії та державного управління, Кримський економічний інститут Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (вул. Севастопольська, 21/4, Сімферополь, 95015, Україна)

E-mail: troyan.irin@mail.ru

УДК 339.924

Троян И. А. Интеграционная совместимость стран – членов ОЧЭС

Статья посвящена исследованию интеграционной совместимости стран ОЧЭС. Выделены главные ее компоненты: экономический, политико-правовой, научно-технологический, инфраструктурный, социальный, финансовый. Исследованы показатели торговой, миграционной и инвестиционной совместимости в сопоставлении с ЕС-15. Проанализированы комплементарность торговли стран ОЧЭС по основным группам товаров.

Ключевые слова: интеграционная совместимость, ОЧЭС, субрегиональная торговля.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Троян Ирина Анатольевна – ассистент, кафедра экономической теории и государственного управления, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана (ул. Севастопольская, 21/4, Симферополь, 95015, Украина)

Email: troyan.irin@mail.ru

UDC 339.924

Troyan I. A. Integration Compatibility of BSEC Member States

Article is devoted to the integration compatibility of the BSEC member states. Its main components are pointed out: economic, political-legal, scientific-technological, infrastructural, social and financial. The indicators of trade, investment and migration compatibility in comparison with the EU-15 are researched. Analysis of trade complementarity of BSEC countries by major product groups is given.

Key words: integration compatibility, BSEC, subregional trade.

Pic.: 5. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Troyan Irina A. – Assistant, Department of Economic Theory and State Management, Crimean Economic Institute of the Kiev National Economic University named after V. Getman (vul. Sevastopolska, 21/4, Simferopol, 95015, Ukraine)

Email: troyan.irin@mail.ru

Інтенсифікація і розповсюдження інтеграційних процесів стали однією з ключових тенденцій розвитку світового господарства. Найбільш поширеним її проявом є укладання регіональних торговельних угод і формування відповідних формувань. Разом з тим більшість інтеграційних блоків не досягли значних успіхів і протягом тривалого періоду залишаються на стадії зони вільної торгівлі товарами або неспроможні навіть перейти до неї, що характерно, наприклад, для Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). У цьому контексті постає питання дослідження інтеграційної сумісності цих країн як комплексної індикативної бази наявного стану і потенціалу розвитку економічної інтеграції.

Питанням регіональної економічної інтеграції країн у рамках ОЧЕС присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних вчених: Д. Лук'яненко, А. Лага, В. Московкіна, С. Наливайченко, А. Поручника, В. Чужикова, Ю. Шишкова, О. Шолкиної. Разом з тим, недостатньо уваги приділяється передумовам і потенціалу інтегрування держав, що вимагає детального дослідження відповідної індикативної бази.

Метою статті є дослідження інтеграційної сумісності країн – членів ОЧЕС у сучасних умовах.

Багатогранність економічної інтеграції обумовлює складність дослідження усіх її аспектів у контексті прогностичної оцінки щодо успіху або неуспіху розвитку регіонального блоку. Деякі зарубіжні вчені, розглядаючи гіпотезу сумісності країн, зводять її до сумісності стратегічних національних інтересів, припускаючи достатність стратегічних факторів для управління інтеграційними процесами [1, с. 50]. Інші вчені пропонують оцінити рівень інтегрованості національних країн за допомогою їх ступенів відкритості в рамках регіонального блоку, розрізняючи *торгово-політичну* (визначається зовнішньоторговельною, фіскальною, валютною та іншими її макроекономічними напрямками) і *відтворювальну* (як частки зовнішньоторговельного обігу у обсязі ВВП) [2, с. 14]. Разом з тим залишаються незадіяними неекономічні сфери впливу на інтеграцію, а також вплив зовнішнього середовища. Тому пропонується введення концепції інтеграційної сумісності країн, яке доцільно визначати як оптимальне поєднання об'єктивних зовнішніх чинників та внутрішніх потенціалів країн у процесі їх взаємодії, що встановлюють ефективність інтеграційних процесів країн регіону.

Специфіка субрегіону ОЧЕС обумовлює значну кількість існуючих проблем не тільки економічного, але й політичного, соціального, фінансового, екологічного характеру тощо. Ще на етапі ідеї створення ОЧЕС країни зустрілися з певними негативними факторами «від повної нестабільності країн-учасниць і їх економічної інфраструктурної несумісності до соціально-культурних відмінностей» [3, с. 256]. Дослідження інтеграційної сумісності дозволить виявити спеціалізацію країн у рамках ОЧЕС, наявність або відсутність комплементарності субрегіональної торгівлі, а також визначити потенціал поглиблення торговельного співробітництва і створення зони вільної торгівлі.

Унаслідок того, що різні сфери відтворення національних економік мають різний ступінь «схильності

до інтеграції», сприйняття цих сфер економічних процесів в інших країнах обумовлює відповідну взаємозалежність і посилює інтеграційні процеси [4, с. 56]. Тому оцінити наявність інтеграційної сумісності країн вважається можливим, аналізуючи такі важливі сфери впливу і взаємодії, як економічну, політико-правову, науково-технологічну, інфраструктурну, соціальну, фінансову. У кожному компоненті виокремимо показники і агреговані індекси, які найбільш повно характеризують їх у контексті інтеграційної сумісності, та порівняємо з відповідними індикаторами країн ЄС-15 (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, слабку сумісність країни Чорноморського субрегіону мають у фінансовому і науково-технологічному розрізах, середній рівень сумісності характерний для економічної і соціальної сфер, високий рівень – для політичної та інфраструктурної. Однак слід зазначити, що деякі аспекти оцінки інтеграційної сумісності країн ОЧЕС неможливо виразити через кількісні критерії. Наприклад, схожість державного устрою країн (для більшості країн – парламентська республіка), але різнобічність політичних інтересів країн і міжнародні конфлікти; низька ефективність діючих інститутів, середня релігійна однорідність (превалювання православ'я, крім Азербайджану, Туреччини і Албанії (сунітський або шіїтський іслам), великі можливості субрегіону до виходу на ринки інших регіонів і світу тощо.

Розглядаючи функціонально-галузеву специфіку економічної глобалізації, відзначають випереджальну активність міжнародного руху капіталу [7, с. 43]. Тому для більш комплексної і точної оцінки інтеграційної сумісності слід враховувати сферу регіонального фінансового співробітництва, а також інший аспект співробітництва країн – аналіз руху робочої сили. Отже на основі побудови взаємних матриць потоків торгівлі товарів, прямих іноземних інвестицій і міграції розраховано торговельну, міграційну та інвестиційну сумісності країн – членів ОЧЕС, які фактично відображають частки внутрішньорегіональних потоків у сукупному обсязі, станом на 2000 р. і 2010 р. у зіставленні з відповідними показниками для країн ЄС-15 (рис. 1).

Дані, наведені на рис. 1, свідчать, що в контексті інтеграційної сумісності країни ОЧЕС мають низький рівень внутрішньорегіональної торговельної співпраці (коефіцієнт не вище 0,2 у 2000 р. і у 2010 р.) і майже відсутність взаємних інвестиційних потоків (відповідно – не вище 0,05). Натомість міграційна сумісність держав Чорноморського субрегіону знаходиться на середньому рівні – 0,46 у 2000 р. і 0,56 у 2010 р., тоді як для країн ЄС-15 цей показник досить низький – не вище 0,3. Однак за рахунок показників торговельної (0,54) і інвестиційної сумісності (0,52) усереднений коефіцієнт інтеграційної сумісності країн ЄС-15 у 2010 р. склав 0,44 (і 0,46 – у 2000 р.), що відображає середній рівень інтегрованості країн між собою. Для країн ОЧЕС відповідний коефіцієнт не перевищив 0,23 у 2010 р. і 0,24 – у 2000 р., на основі чого можна зробити висновок про низький рівень інтеграційної сумісності по виділених компонентах. При цьому більш детального аналізу потребує сфера торгівлі, яка формує основу розвитку інтеграційних процесів.

Аналіз інтеграційної сумісності країн-членів ОЧЕС за основними компонентами, 2011 р.

Показник	Середнє за країнами ЄС	Середнє за країнами	Співвідношення мінімального та максимального значень	ОЧЕС			Ступінь сумісності
				Коефіцієнт варіації, %	Гомогенність розподілу за країнами		
<i>Економічний компонент</i>							
ВВП на душу населення, дол. США	40219	7901	1:13	84	Неоднорідна		
Частка експорту товарів і послуг у ВВП, %	57,4	34,9	1:2,8	38	Недостатньо однорідна		
Частка імпорту товарів і послуг у ВВП, %	53,4	43,35	1:3,8	41	Недостатньо однорідна		
Частка доданої вартості сільського господарства у ВВП, %	1,6	6,35	1:4	32	Достатньо однорідна		
Частка доданої вартості промисловості у ВВП, %	24,3	34,9	1:5	38	Недостатньо однорідна		середня
Частка доданої вартості сфери послуг у ВВП, %	73,5	43,35	1:2,4	41	Недостатньо однорідна		
Середній імпортний тариф на всі товари, %	2	5,8	1:7	46	Цілком неоднорідна		
Інфляція, %	1,7	6,35	1:3,9	32	Достатньо однорідна		
Індекс взаємодоповнюваності торгівлі товарами, бал	0,82	0,38	1:3,7	39	Недостатньо однорідна		
Індекс глобальної конкурентоспроможності, бал	5,01	4,05	1:1,1	4	Однорідна		
Індекс легкості ведення бізнесу, бал	0,32	0,47	1:2,7	21	Достатньо однорідна		
<i>Фінансовий компонент</i>							
Частка страхових і фінансових послуг у експорті комерційних послуг, %	10,85	2,37	1:10	49	Цілком неоднорідна		слабка
Частка сукупного зовнішнього боргу у ВВП, %	410	71,8	1:13	61	Цілком неоднорідна		
<i>Науково-технологічний компонент</i>							
Індекс конкурентоспроможності ІТ, бал	56,14	20,19	1:2	22	Достатньо однорідна		
Частка товарів ІКТ у експорті, %	4,9	1,7	1:830	132	Цілком неоднорідна		слабка
Частка послуг ІКТ у експорті, %	11,0	8,7	1:12	83	Цілком неоднорідна		
<i>Політико-правовий компонент</i>							
Індекс економічної свободи, бал	69,3	59,9	1:1,5	12	Однорідна		висока
<i>Інфраструктурний компонент</i>							
Індекс сприяння торгівлі, бал	5,0	3,69	1:1,4	8	Однорідна		
Якість інфраструктури портів, бал	5,5	3,67	1:1,3	13	Однорідна		висока
Індекс ефективності логістики, бал	3,8	2,71	1:1,3	8	Однорідна		
<i>Соціальний компонент</i>							
Індекс розвитку людського потенціалу, бал	0,88	0,74	1:1,3	7	Однорідна		середня
Рівень безробіття, %	8,9	10,5	1:1,3	40	Недостатньо однорідна		

Примітка. Складено автором за даними [5, 6].

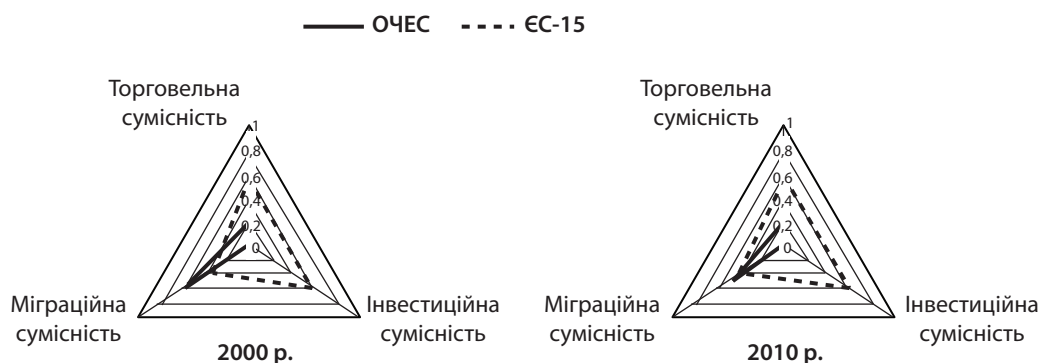


Рис. 1. Торговельна, інвестиційна, міграційна сумісності країн – членів ОЧЕС і ЄС-15 у 2000 р. і 2010 р.

Матричний аналіз внутрішньої регіональної торгівлі дозволив виявити ключові дво- і трьохвимірні торговельні ядра субрегіональної торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2

Частки зовнішньоторговельного обігу у внутрішній субрегіональній торгівлі країн – членів ОЧЕС, %

Країна	Рік		
	2001	2010	2011
<i>Двовимірні ядра</i>			
Росія – Україна	28,7	28,6	31,2
Росія – Туреччина	12,6	19,9	16,3
Румунія – Туреччина	8,4	5,1	4,7
Туреччина – Україна	3,4	4,1	4,2
Болгарія – Росія	8,8	3,6	3,8
<i>Трьохвимірні ядра</i>			
Росія – Україна – Туреччина	44,7	52,5	51,7
Росія – Україна – Болгарія	39,3	32,9	36,0
Росія – Україна – Румунія	33,7	32,8	35,4
Росія – Україна – Греція	35,2	32,8	35,2
Росія – Туреччина – Румунія	24,3	28,0	23,7

Примітка. Розраховано автором за даними [8, 9].

Як видно з табл. 2, ключові торговельні потоки товарів приходяться на пари країн «Росія – Україна» і «Росія – Туреччина», причому якщо частка взаємної торгівлі першої пари країн зросла у 2011 р. до 31,2% сукупного обсягу субрегіональної торгівлі, то торгівля між країнами другої пари має негативну тенденцію у відповідному році – відбулося зменшення до 16,3%. Ці три держави (Росія, Україна і Туреччина) складають найбільше трьохвимірне ядро, збільшення концентрації якого прийшлося на 2011 р. – майже до 52%, тоді як у 2001 р. розподіл часток трьохвимірних ядер країн характеризувався більшою рівномірністю. З одного боку, це можна пояснити тим, що Росія й Україна внаслідок довготривалих реформ не активізували зовнішню торгівлю у повному обсязі у 2001 р. З іншого боку, ці три країни є найбільшими територіально та за абсолютними показниками ВВП серед держав ОЧЕС, тому об'єктивно мають найвищі можливості для експортно-імпоротної діяльності. Крім

того, для тих трьохвимірних ядер країн, до складу яких входять Болгарія, Румунія і Греція, взаємна торгівля має тенденцію до спаду через географічну переорієнтацію їх торговельних потоків на ЄС. Комплексний аналіз комплементарності торгівлі країн – членів ОЧЕС має бути доповнений зіставленням експортно-імпорتنних потоків основних груп товарів (рис. 2).

Отримані дані свідчать, що країни не мають комплементарної структури торгівлі, адже внутрішній регіональний імпорту і експорту за представленими групами товарів не перевищує 40%. Тільки енергетика залишається взаємовигідною сферою торгівлі, адже країни ОЧЕС постачають палива в рамках організації майже 29% сукупного обсягу, а відповідний імпорту складає 38%. Для більшості ж товарних груп їх частки в експорті й імпорту не перевищують 20%, а це означає відсутність внутрішньорегіональної спрямованості торгівлі та її слабку сумісність. Однак слід розуміти, що значна кількість країн Чорноморського субрегіону обумовлює «поверхневистість» подібного аналізу і необхідність покраїнового зіставлення внутрішніх регіональних експорту та імпорту за основними товарними групами, зокрема первинних товарів (рис. 3).

Як бачимо з рис. 3, лише Вірменія, Молдова, Болгарія, Сербія, Греція і Грузія мають середню торговельну сумісність за первинними товарами, адже частки їх взаємних експорту або імпорту складають або незначно перевищують 30%, за винятком внутрішнього регіонального експорту Вірменії, для якої цей показник складає майже 71%. Слід, однак, враховувати певну узагальненість цього аналізу, адже група первинних товарів об'єднує досить широку номенклатуру, зокрема продовольчу продукцію, сільськогосподарську сировину, руди і метали. Досить висока торговельна сумісність для держав Чорноморського субрегіону в розрізі торгівлі промисловими товарами (рис. 4).

З рис. 4 можна простежити, що частки внутрішніх регіональних експорту та імпорту майже для усіх країн перевищує 40%. Однак ця група товарів також має великий асортиментний ряд, і продукція промисловості відрізняється за такими важливими критеріями, як ступінь обробки і технологічність, а це, у свою чергу, обумовлює рівень розвитку країн, що впливає на розвиненість інтеграційних процесів. Якщо ж проаналізувати таку групу товарів, як палива, то можна простежити досить високий рівень сумісності торгівлі (рис. 5).

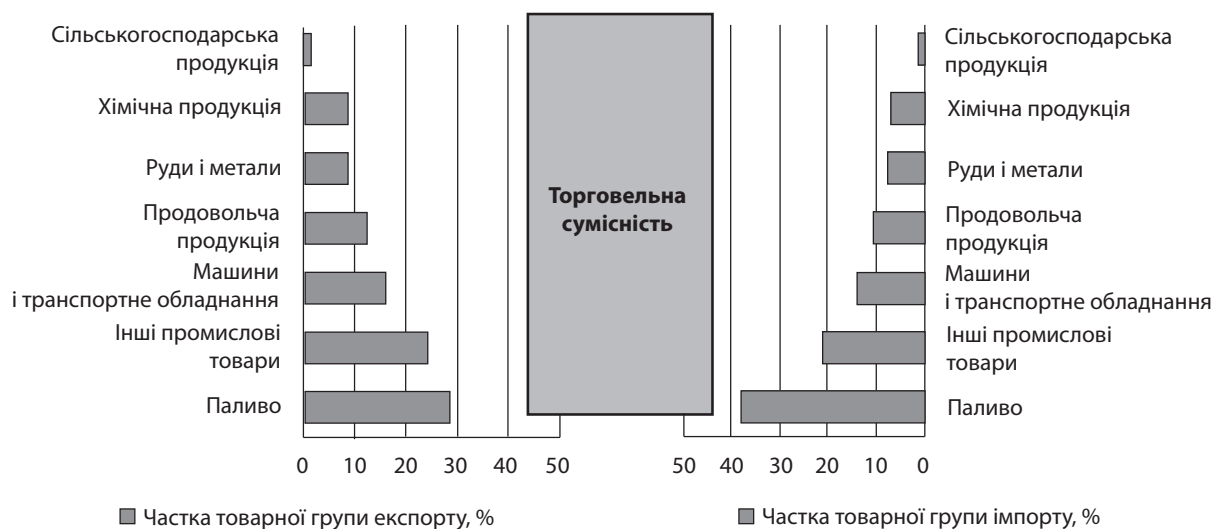


Рис. 2. Сумісність торгівлі країн – членів ОЧЕС за основними товарними групами, 2010 р.

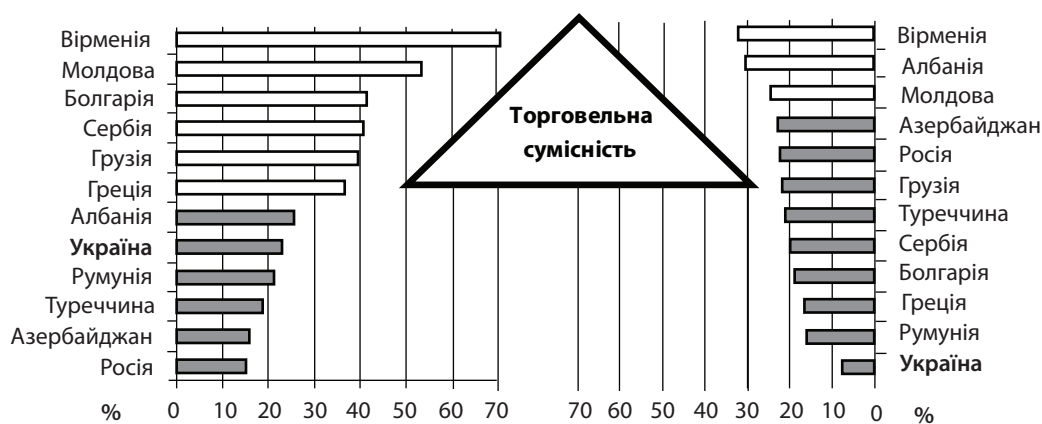


Рис. 3. Зіставлення часток торгівлі первинними товарами у внутрішніх регіональних експорті та імпорті за країнами ОЧЕС, 2010 р.



Рис. 4. Зіставлення часток торгівлі промисловими товарами у внутрішніх регіональних експорті та імпорті за країнами ОЧЕС, 2010 р.

Головними постачальниками палива виступають Азербайджан (68% його внутрішнього регіонального експорту) і Російська Федерація (відповідно – 55%), тоді як імпортують цю продукцію решта країн – членів ОЧЕС, для більшості з яких відповідні частки складають від 30% до 60%. Таким чином, торгівля енергоносіями і промис-

ловими товарами є найбільш оптимальною сферою співробітництва в контексті інтеграції країн – членів ОЧЕС.

ВИСНОВКИ

Отже досить узагальнено можна стверджувати про середній рівень інтеграційної сумісності країн

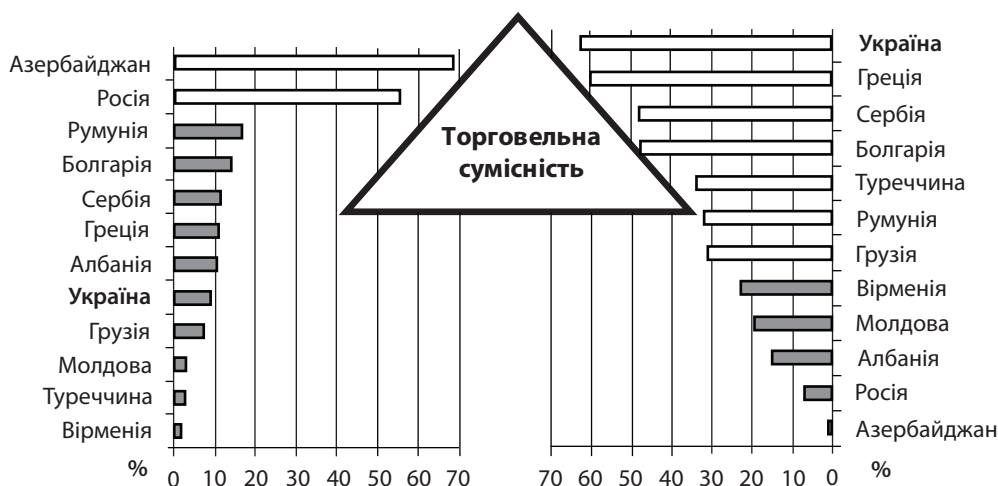


Рис. 5. Зіставлення часток торгівлі паливом у внутрішніх регіональних експорті та імпорті за країнами ОЧЕС, 2010 р.

ОЧЕС, відзначаючи її слабкі і сильні аспекти сумісності. Вітчизняні вчені погоджуються, що солідаризування (інтеграція) регіонів стане можливою лише за умов узгоджених спільних інтересів [10, с. 24]. Ця тенденція є основоутворюючою в концепції інтеграційної сумісності, адже лише бажання країн до інтеграції або інтеграційний інтерес стає відправною платформою до розробки відповідних напрямків оптимізації співробітництва країн. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Lugg A. D.** Interests and anxieties: U.S. foreign policy and economic integration agreements [Thesis for requirements for the Degree of master of science] / A. D. Lugg. Portland, Oregon, 2012. – 222 p. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://dc.library.okstate.edu/utis/getfile/collection/theses/id/4215/filename/4216.pdf>
2. **Шишков Ю.** Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? [Текст] / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 8. – С. 3 – 20.
3. Методология научных исследований в международной экономической деятельности : Учеб. пособие / Наливайченко С. П., Наливайченко Е. В., Реутов В. Е. – Симферополь : ДиАйПи, 2007. – 412 с.
4. **Шишков Ю.** Отечественная теория региональной интеграции: опыт прошлого и взгляд в будущее [Текст] / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 4. – С. 54 – 63.
5. Глобальна економіка XXI ст.: людський вимір : монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2008. – 420 с.
6. Портал конкурентоспособности Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://competitiveukraine.org/rating_comparison
7. World bank data [Electronic resource]. – Mode of access : <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>
8. **Московкин В.** Взаимная торговля стран Организации черноморского экономического сотрудничества / В. Московкин, О. Шолкина ; НИУ БелГУ // Экономист. – 2011. – № 10. – С. 85 – 87.

9. Trade statistics for international business development [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

10. **Чужиков В. І.** Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : [монографія] / В. І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.

Рецензент – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету міжнародної економіки КЕІ ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана» **О. С. Горда**

ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ТА НАСЛІДКІВ СУВЕРЕННОГО ДЕФОЛТУ

АНТОНЕНКО О. І.

УДК 339.72 (477)

Антоненко О. І. До питання сутності та наслідків суверенного дефолту

У статті визначено природу та сутність суверенного дефолту, розглянуто зарубіжний досвід країн щодо можливих наслідків оголошення дефолту, проаналізовано сучасний стан зовнішнього державного боргу в Україні.

Ключові слова: суверенний дефолт, види дефолту, наслідки дефолту, зовнішній борг.

Бібл.: 6.

Антоненко Оксана Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail:

УДК 339.72 (477)

Антоненко О. И. К вопросу сущности и последствий суверенного дефолта

В статье определены природа и сущность суверенного дефолта, рассмотрен зарубежный опыт стран относительно возможных последствий объявления дефолта, проанализировано современное состояние внешнего государственного долга в Украине.

Ключевые слова: суверенный дефолт, виды дефолта, последствия дефолта, внешний долг.

Библ.: 6.

Антоненко Оксана Игоревна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

UDC 339.72 (477)

Antonenko O. I. Question of Essence and Consequences of Sovereign Default

The nature and essence of sovereign default are defined, foreign experience of the possible consequences of default announcement is considered, the current situation of the national debt in Ukraine is analyzed.

Key words: sovereign default, kinds of default, the consequences of default, the external debt.

Bibl.: 6.

Antonenko Oksana I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

За свою історію Україна, як незалежна держава, мала два випадки дефолту (у 1998 та 2000 рр.). Розмови експертів про вірогідність дефолту України знов почалися, коли світова фінансова криза лише набирала обертів. За даними агентства Bloomberg [1] у 2011 р. Україна потрапила до списку 18 країн, яким загрожує дефолт. Причини – великий обсяг зовнішнього боргу (експерти Світового банку оцінили зовнішній борг України у 82% ВВП) і сповільнене зростання економіки. У своїх оцінках експерти виходили з розміру зовнішнього боргу, а також фінансової і політичної стабільності в країні. У зв'язку зі складною економічною ситуацією та стрімким зростанням зовнішнього боргу дослідження сутності дефолту та його можливих наслідків для України є доволі важливим та актуальним питанням.

Дослідження щодо сутності, оцінки та наслідків дефолту знаходяться в центрі уваги зарубіжних науковців і спеціалістів-практиків: Х. Коула, Т. Кіхоу, Ф. Друді та Р. Джордано, К. Рейнхарт, М. Райту. Серед вітчизняних економістів дане питання не набуло достатнього розповсюдження, проте деякі наукові розробки даного питання знайшли своє відображення в працях М. Абакумова, А. Бадова, В. Давидова, В. Кириченко, В. К. Ломакіна, А. Скрипника, С. Юдинцева. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Метою статті є дослідження сутності та обґрунтування можливих наслідків дефолту для України на підставі світового досвіду.

Перш ніж дослідити можливі наслідки дефолту для України, необхідно визначити саме поняття державного дефолту. Думки вітчизняних і західних науковців щодо визначення поняття дефолту та відповідної кількості історичних подій, які можна трактувати як дефолт, суттєво різняться. На жаль, точного визначення дефолту не існує. Воно може бути вузьким та обмежуватись боргом, який увійшов у заборгованість, або також включати борг, який був реструктуризований. Так, можна погодитися зі Спілімберго [2], котрий дає таке визначення: дефолт відбувається, коли заборгованість з основної суми або відсотках по зобов'язаннях перед комерційними кредиторами в загальній сумі зовнішнього боргу країни перевищує 5%, або коли реструктуризація боргів відбувається за згодою з комерційними кредиторами.

Суверенний дефолт є найбільш небезпечним, оскільки відрізняється масштабністю (неможливістю виплат великій кількості людей) і відсутністю державної юридичної підтримки.

Розрізняють два види дефолту [3]: звичайний і технічний. *Звичайний дефолт* означає ситуацію, коли позичальник неспроможний до виконання своїх зобов'язань, тобто банкрутство. Якщо дефолт оголошує держава, то борги і суперечки регулюються на міждержавному рівні.

Технічний дефолт – це ситуація, коли позичальник порушив умови договору позики, але фізично він ці умови виконувати може.

Борги держав суттєво відрізняються від боргів приватних підприємств, принаймні у двох важливих аспектах, як зазначає М. Райт [4]. Перша відмінність пов'язана з особливим правовим статусом суверенної держави внаслідок доктрини державного імунітету та виключає можливість судового позову проти держави без її згоди. Відносини щодо зовнішніх запозичень базуються на основі міжнародної ввічливості між народами, що, як наслідок, надає обмежені можливості іноземним кредиторам щодо вимагання відшкодування збитків через суди (власні або інших країн). На практиці іноземні кредитори мають можливість подати позов за своїми боргами проти країни-неплатника в основні зарубіжні юрисдикції.

Друга відмінність, згідно з М. Райт [4], між боргами держав і боргами приватних підприємств виникає через порівняно обмежені можливості для накладення арешту на активи держави-неплатника. Ряд недавніх судових справ показав, що середньостатистичній країні-кредитору достатньо важко конфіскувати невеликі активи за кордоном. Добре відомий випадок стосується невдалої спроби швейцарської компанії Noga, яка протягом 10-ти років намагалася отримати з Росії \$110 млн, присуджені Стокгольмським арбітражем.

Існує невелика кількість доводів у літературі щодо витрат, пов'язаних з різними видами суверенних криз. На підставі аналізу літературних джерел [2, 3 та ін.] щодо минулих дефолтів було виявлено та узагальнено можливі наслідки дефолту для країни, тобто: тимчасове зниження навантаження на державний бюджет; втрата доступу до запозичень на фінансових ринках (або погіршення умов кредитування); втрата власності (активів) за кордоном для громадян – резидентів країни, що оголосила дефолт по своїх зобов'язаннях (у деяких випадках військово-втручання); погіршення економічної ситуації в країні (вплив на національну фінансову систему). Треба наголосити, що у наявній літературі залишаються істотні розбіжності щодо точних витрат і наслідків, з якими стикається країна, що приймає рішення про оголошення дефолту.

Єдиним умовно позитивним наслідком дефолту, на нашу думку, є тимчасове зниження навантаження на державний бюджет. Так, у разі відмови держави погасити свої зобов'язання або у разі пролонгації заборгованості відбувається зниження державних витрат на виплату кредитів і відсотків за ними. Однак цей позитивний наслідок компенсується низкою негативних.

Незважаючи на загальну думку про те, що країни-неплатники втрачають доступ до запозичень на фінансових ринках, огляд історичного досвіду свідчить дещо інше. Загалом, суверенний дефолт не обов'язково пов'язаний з втратою доступу на ринки, тобто побоювання з приводу будь-яких подібних витрат не можуть самі по собі бути основним стримуючим фактором дефолту. Ліндерт і Мортон (1989) [5] стверджують, що в 1930-х роках, а потім на початку 1980-х, у періоди, коли велика кількість країн оголосила дефолт, зовнішній кредит був таким

самим доступним для них, як і для інших країн. Зовсім нещодавно, оцінюючи дефолти з 1980 року, Медейрос та ін. (2005) виявили, що ймовірність відновлення доступу на ринки після дефолту частково залежить від зовнішньої ситуації країни на момент дефолту і частково – від її внутрішніх макроекономічних показників. Наприклад, зовнішнє середовище дозволило таким неплатникам, як Росія, Аргентина та Еквадор, швидко відновити доступ до міжнародних фінансових ринків.

Одним із механізмів, за допомогою яких державний дефолт може скоротити ВВП, є вплив на національну фінансову систему. У багатьох країнах, що розвиваються, вітчизняні банки є основними кредиторами уряду і тому можуть бути серйозно ослаблені, коли уряд оголошує дефолт або реструктуризацію боргу (у тому числі заборгованість перед комунально-побутовим сектором). У цьому випадку банки можуть припинити виконувати їх посередницькі ролі щодо забезпечення ліквідності і кредитоспроможності економіки. Це сталося, наприклад, у Росії, після того як уряд несподівано оголосив дефолт за своїми внутрішніми боргами восени 1998 року. Фіскальна слабкість банків, у свою чергу, знижує здатність уряду вживати заходи щодо стримування кризи. Наприклад, уряд, ймовірно, не може забезпечити довіру та дати повну гарантію на депозити вкладників, щоб вітчизняні банки працювали, тому що вкладники не вважають, що такі гарантії будуть виконані, а їхні інвестиції застраховані. Іноземні та вітчизняні інвестори можуть також реагувати на суверенний дефолт за зовнішнім боргом, ставлячи питання, чи має уряд достатньо іноземної валюти для захисту обмінного курсу.

Авторами [2] були здійснені певні дослідження щодо наслідків криз і виявлено, що суверенні дефолти рідко відбуваються в ізоляції – менш ніж 10% від вибірки. Найчастіше боргова криза співпадає з банківською та / або валютною кризою. Насправді, майже половина вибірки характеризується потрійною (суверенною, банківською та валютною) кризою. У цих випадках втрати здаються особливо високими – взаємодія між різними секторами економіки призводить до зниження ВВП.

Боргові кризи і суверенні дефолти держави, царств, імперій – так само старі, як державні запозичення. Дефолти також не минули Україну, яка оголосувала дефолт два рази: у 1998 та 2000 рр. За інформацією агентства Moody's [2], реструктуризація заборгованості України протягом 1998 – 2000 років відбулася в чотири етапи, що охоплювало 2,5 млрд дол США зовнішнього (єврооблігацій) боргу та 0,3 млрд дол США внутрішнього боргу (9% від ВВП країни). З цієї суми близько 1,3% від ВВП належала вітчизняним банкам. Велика частина (50 – 60%) від єврооблігацій належала роздрібним інвесторам. Так, у 1998 р. Уряд України оголосив мораторій на обслуговування боргу за облігаціями на пред'явника, що належали анонімним особам. Тільки ті особи, які готові були ідентифікувати себе і конвертувати у місцеву валюту, мали право на погашення заборгованості. Також 28 лютого 2000 р. Мінфін України підтвердив [6], що він пропустив заплановані погашення купонів (16%) по єврооблігаціях, строк погашення яких припадав на

2001 р. Також у січні 2000 р. Україна оголосила, що було пропущено заплановані погашення за облігаціями (у доларах США з річним купоном 16,75%) і запропонувала реструктуризацію боргу.

Щодо сучасного становища державного боргу, то станом на 31 грудня 2011 р. державний і гарантований державою борг України (за інформацією Міністерства фінансів України [6]) становив 473,12 млрд грн, або 59,21 млрд дол. Так, у цілому, рівень державного боргу до ВВП (29,6% у 2010 р.), за даними Міністерства фінансів України, був значно нижчий за критичний рівень (60%). Більш загрозливими є темпи зростання державного боргу. З 2007 по 2010 рр. цей показник зріс майже у 3 рази (з 9,9% ВВП до 29,6% ВВП). Варто зазначити, що значно зріс як зовнішній, так і внутрішній борг. У 2012 р. необхідно буде погасити боргів на суму 58,8 млрд грн, а в 2013 р. – на суму 62,56 млрд грн. Швидше за все, ці суми зростуть, тому що накопичаться нові борги за 2012 р. і обслуговування боргів у 2012 і 2013 рр. буде ще дорожче.

Необхідність погашення великої суми боргу Україною в 2013 р. обумовлена вимогою у 2012 р. погасити кредити МВФ на суму більш ніж 20 млрд грн. Крім того, у 2013 р. необхідно буде заплатити МВФ та іншим кредиторам відсотки на суму 16 млрд грн. На поточний момент дуже складно оцінити, як Уряд України буде розраховуватися за цими боргами. Можливий варіант пролонгації кредиту МВФ. У цілому співпраця між МВФ і Україною є вигідною обом сторонам, і тому можна завжди знайти компроміс. Іншим варіантом може бути розміщення нових еврооблігацій України на суму, необхідну для погашення кредитів МВФ. У той же час, у 2013 р. необхідно буде погасити еврооблігації на суму майже 1 млрд дол. Ці процеси можна об'єднати і розмістити нові еврооблігації на суму, достатню для розрахунків з МВФ та погашення старих еврооблігацій. Можливий успіх цієї операції багато в чому буде залежати від успіхів економіки України за період 2011 – 2013 років та від ситуації на світовому фінансовому ринку.

Ще одним питанням є проведення Євро-2012 в Україні. Проблемою є не саме проведення, а витрати, пов'язані з цим проведенням. Існує думка про те, що подібні значні витрати держави завжди викликають проблеми у бюджетній сфері. Достатньо згадати олімпійські ігри в Греції 2006 р., Євро-2004 у Португалії, чемпіонати світу з футболу в Німеччині та ЮАР. Тим паче, це співпадає з тим, що основні виплати за боргом приходяться на 2013 р. Тому деякі експерти прогнозують суттєві проблеми та значну ймовірність дефолту України саме у 2013 р.

Отже, проблемами є темпи зростання державного боргу України та істотні виплати за боргами. Для підвищення ефективності управління державним боргом необхідно враховувати приведені вище можливі наслідки настання дефолту. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що суверенний дефолт є досить складним і неоднозначним явищем. Рішення щодо об'яви дефолту є скоріше політичним і залежить від багатьох факторів. Від того, як буде поводити себе Україна щодо управління своїм державним боргом, чи

використає власні можливості з максимальним ефектом, залежатиме подальший економічний стан та розвиток країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. The 18 Countries Most Likely To Default [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.businessinsider.com/countries-most-likely-to-default-march-2011-3#6-ukraine-13>

2. Bianca De Paoli, Glenn Hoggarth and Victoria Saporita. Costs of sovereign default [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.bankofengland.co.uk/publications/fsr/fs_paper01.pdf

3. Фасолько Т. М. Підходи до моделювання ризику дефолту / Т. М. Фасолько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N152/N152p037-045.pdf

4. Mark L. J. Wright. Sovereign Debt Restructuring: Problems and Prospects / L. J. Mark Wright [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.econ.ucla.edu/mlwright/research/workingpapers/SDRPP.pdf>.

5. Peter H. Lindert. How Sovereign Debt Has Worked / Peter H. Lindert, Peter J. Morton [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nber.org/chapters/c8987.pdf>

6. Аналітичні матеріали щодо державного боргу станом на 31.10.2011 / Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=224493

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

ІВАНОВА О. Ю.

УДК 336.143

Іванова О. Ю. Особливості бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки

У статті розглянуті особливості бюджетного регулювання, підтримки та стимулювання реального сектора економіки. Проаналізовано основні форми, методи та інструменти бюджетного стимулювання реального сектора, особливості їх застосування в Україні, переваги та недоліки. Обґрунтовано необхідність розробки дієвого механізму бюджетного стимулювання.

Ключові слова: бюджетна підтримка, регулювання, стимулювання, реальний сектор економіки, методи, інструменти бюджетного стимулювання.

Рис.: 1. **Бібл.:** 16.

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

E-mail: ivanosha@mail.ru

УДК 336.143

Іванова О. Ю. Особенности бюджетного стимулирования развития реального сектора экономики

В статье рассмотрены особенности бюджетного регулирования, поддержки и стимулирования реального сектора экономики. Проанализированы основные формы, методы и инструменты бюджетного стимулирования реального сектора, особенности их применения в Украине, преимущества и недостатки. Обоснована необходимость разработки действенного механизма бюджетного стимулирования.

Ключевые слова: бюджетная поддержка, регулирование, стимулирование, реальный сектор экономики, методы, инструменты бюджетного стимулирования.

Рис.: 1. **Библ.:** 16.

Іванова Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, докторант, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Email: ivanosha@mail.ru

UDC 336.143

Ivanova O. Y. Features of the Budgetary Stimulation of Development of Real Sector of Economy

In article the considered features of the budgetary regulation, support and stimulation of real sector of economy. The main forms, methods and instruments of the budgetary stimulation of real sector, feature of their application in Ukraine, advantages and shortcomings are analyzed. Need of development of the effective mechanism of the budgetary stimulation is proved.

Key words: budgetary support, regulation, stimulation, real sector of economy, methods, instruments of the budgetary stimulation.

Pic.: 1. **Bibl.:** 16.

Ivanova Olga Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pid'yizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

Email: ivanosha@mail.ru

Досягнення національної економічної стабільності потребує державного регулювання соціально-економічних процесів. З метою розвитку реального сектора економіки в умовах нестабільного економічного, політичного середовища, жорсткої конкуренції за рахунок інтеграційних процесів, швидкого застарювання техніко-технологічної бази з боку держави повинна здійснюватися підтримка та стимулювання розвитку даного сектора економіки.

Одним із дієвих інструментів даної підтримки виступає бюджетна політика, головною метою якої є забезпечення стійкого економічного зростання економіки, забезпечення фінансової стабільності. Про актуальність даного питання свідчить інтерес до нього як з боку наукової спільноти, так і вищого керівництва країни. Так, у вересні 2012 року в м. Дніпропетровськ було проведено нараду з питань підтримки реального сектора економіки, де розглядалися питання розробки ефективних механізмів подолання структурних деформацій у різних галузях промисловості, що передбачають випереджаючий розвиток галузей, які виробляють продукцію з високою часткою доданої вартості; розробки механізмів державної підтримки сільгоспмашинобудування та

створення нових, конкурентоспроможних зразків техніки; забезпечення захисту національного виробника на внутрішньому та зовнішніх ринках, залучення іноземних та вітчизняних інвестицій для більшої концентрації високотехнологічних виробництв в Україні, розробки вітчизняними науковцями сучасних технологій, організації нових виробництв та створення робочих місць, підтримки експортоорієнтованих галузей тощо [7]. Отже, державна підтримка та стимулювання розвитку реального сектора економіки є дієвим напрямом підвищення національної конкурентоспроможності.

Проблемам бюджетного регулювання економіки приділено багато уваги з боку вітчизняних і закордонних учених: А. Величко, О. Василюк, В. Гейця, С. Глазьева, А. Даниленка, Т. Єфіменко, І. Запатріної, Дж. М. Кейнса, П. Крутмана, А. Лаффера, І. Лук'яненко, В. Мау, П. Мельник, Г. П'ятаченка, Д. Полозенка, П. Самуельсона, М. Сперанського, В. Федосова, М. Фрідмана, І. Чугунова та ін. Однак, незважаючи на значну досліджуваність даної проблеми, сучасний кризовий стан реального сектора економіки свідчить про недосконалість державного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку держави, вагомою складовою якого є бюджетна політика.

Метою статті є дослідження сутності, методів, інструментів і форм бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки.

До реального сектора, на думку А. Семеног, відносять галузі матеріального виробництва, торгівлю, сферу нематеріальних послуг, нефінансові підприємства, домашні господарства, сектор органів державного управління і державні установи у частині надання нефінансових послуг, сферу культури, науки, освіти» [13]. Реальний сектор економіки – галузі економіки, що виробляють матеріально-речовинний продукт, нематеріальні форми багатства й послуги, за винятком операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах, що не відносяться до даного сектора [12].

Стимулювання розвитку реального сектора економіки має будуватися на основі виділення його структурних складових, їх оцінюванні, виявленні причин стримування зростання та розробки заходів державної підтримки, в тому числі бюджетного стимулювання за необхідними напрямками.

У сучасній економічній літературі існує багато визначень стосовно категорії «бюджетне регулювання». Так, в економічному енциклопедичному словнику бюджетне регулювання трактується як метод державного економічного регулювання економіки, який передбачає оптимальне співвідношення між державними доходами (передусім податковими надходженнями) та державними витратами, а також перерозподіл коштів між різними бюджетами з метою впливу на циклічний розвиток економіки, на структурні зрушення в економіці, темпи науково-технічного прогресу, соціально-економічну політику держави, співвідношення сукупного попиту та пропозиції [3, с. 68].

Досить загальне визначення бюджетного регулювання надає В. Грицюк – це організована система управління бюджетним устроєм держави [2, с. 17].

К. Павлюк під бюджетним регулюванням розуміє систему взаємопов'язаних методів, способів, правових форм формування, розподілу та перерозподілу бюджетних ресурсів для збалансування інтересів суспільства і громадян у процесі економічного та соціального розвитку [9, с. 342].

Як метод державного фінансово-економічного регулювання з метою впливу на циклічний розвиток економіки задля стимулювання економічного зростання та забезпечення відповідного розширеного розвитку суспільства розглядає бюджетне регулювання М. Пасічний [10].

Визначення поняття «регулювання» включає в себе багато складових. Так, регулювання економіки у словнику фінансових термінів визначається як вплив на економіку з боку органів управління з метою підтримки процесів, що протікають у ній, на певному рівні або запобігання, придушення несприятливих явищ [15]. Отже, дане визначення містить процеси як стримування, підтримки так і стимулювання розвитку об'єкту впливу.

У науково-економічній літературі стосовно розвитку соціально-економічних процесів та реального сектора економіки більш вживаною є категорія «бюджетна підтримка». Однак морфологічний аналіз даного понят-

тя свідчить про його обмеженість у контексті розвитку реального сектора економіки. Під «підтримкою» розуміється надання допомоги, сприяння; підтримка – підкріплення, проведення заходів з втримання економічних процесів і об'єктів у певному стані, на фіксованому рівні [14]. Однак завданням бюджетного регулювання є стимулювання розвитку соціально-економічних процесів, а не утримання їх на певному рівні. Під економічним стимулюванням слід розуміти економічне спонукання, використання матеріальних стимулів (побудників), що сприяють тому, щоб виробники, споживачі, покупці поводитися бажаним образом до вигоди й в інтересах осіб, що застосовують стимулювання [14]. Виходячи з цього, бюджетне стимулювання розвитку реального сектора економіки має бути спрямоване на спонукання суб'єктів реального сектора до саморозвитку на основі виваженої раціональної державної підтримки.

Бюджетне стимулювання розвитку реального сектора економіки, як зазначає Г. Мельничук [1, с. 40], може здійснюватися у формі безпосереднього впливу, із застосування методів датування, субсидування, бюджетне страхування, інвестування, державного замовлення та кредитування, а також опосередкованого впливу - фінансування розвитку економічної інфраструктури, освіти та НДДКР (рис. 1).

До основних інструментів бюджетного стимулювання реального сектора економіки відносять субсидії – вид допомоги (переважно у грошовій формі), що надається державою, юридичною чи приватною особою іншим особам (юридичним або фізичним), а також іншим державам [5, с. 891]. І. Луніна та О. Короткевич під субсидіями розуміють: 1) трансферти підприємствам з боку держави (у грошовій формі або у вигляді послуг, що мають грошову оцінку) на фінансування поточних витрат, які являють собою доповнення до доходу виробника від поточного виробництва; 2) усі форми втручання держави в економічну діяльність, унаслідок яких змінюються ціни на товари або фактори виробництва, а отже – і умови конкуренції на користь окремих підприємств або сфер економічної діяльності [6, с. 26 – 29].

Згідно з даними Державної казначейської служби України [16] при формуванні субсидій, поточних і капітальних трансфертів підприємствам, установам, організаціям не дотримується принцип бюджетної системи щодо справедливості та неупередженості в розподілі видатків бюджету України. Так, Донецька область у 2011 р. отримала субсидій, поточних і капітальних трансфертів 27%, а у 2010 р. – 21% від загальнодержавної суми відповідно до 12% частки у ВВП України в 2010 р.

Протилежна ситуація спостерігається у Дніпропетровській області: при частці регіону у загальнодержавному ВВП в 11% область одержала лише 2% зазначених субсидій і трансфертів у 2010 р., 3,8% – у 2011 р. Такі ж диспропорції мають місце по більшості областей України. Загалом, у 2011 р. три регіони – м. Київ, Донецька та Луганська області – одержали 56% від усього обсягу 31,2 млрд грн субсидій та трансфертів.

Як зазначає С. Онишко, державна підтримка повинна мати межі і засновуватися на таких принципах: ба-

гатоканалність системи отримання додаткових джерел фінансування, пріоритетність державного фінансування та цілеспрямованість фінансування [8, с. 327]. Також необхідно враховувати зміну фінансово-економічних показників роботи окремих галузей і підприємств при вирішенні питань щодо розміру коштів, що виділяються на стимулювання. Негативним наслідком надмірної нерациональної бюджетної підтримки є відсутність стимулюючих засобів для об'єкта підтримки, тобто суб'єкти господарювання розраховують не на раціональне використання свого стратегічного потенціалу, а на державну підтримку, що явним чином не сприяє розвитку реального сектора економіки.

Надання державних гарантій за кредитами за рахунок бюджетних коштів також є інструментом бюджетного стимулювання економічного розвитку. Суб'єкти господарювання мають можливість знизити власні витрати на оплату відсотків. Ефективність реалізації даного інструменту залежить від економічного обґрунтування вибору пріоритетних галузей, яким надається кредит, встановлення чітких норм відповідальності за неповернення кре-

диту та умов погашення. Негативним моментом є вірогідність неповернення кредиту та необхідність державного покриття боргу та контролю за позичальниками.

Здійснення інвестицій у підприємства або в об'єкти інфраструктури також виступає інструментом бюджетного стимулювання. Участь держави у стимулюванні інвестиційної діяльності зростає з кожним роком. Так, капітальні інвестиції за рахунок коштів державного бюджету у 2002 р. склали 5% від загального обсягу, у 2005 р. – 5,5%, у 2010 р. – 6,3% та у 2011 р. 7,5%, за даними Державної служби статистики України. Однак адресність, терміни та обсяги такого виду підтримки повинні базуватися на чітких критеріях пріоритетності інвестування та ефекту, що отримують всі суб'єкти даного механізму.

Державні закупівлі як інструмент стимулювання розвитку окремих галузей економіки набувають вирішального соціально-економічного значення у розвитку реального сектора економіки у багатьох країнах з ринковою економікою. Так, у країнах ЄС на державні закупівлі припадає понад 15% ВВП. Загальна вартість контрактів за державними закупівлями в рамках ЄС перевищує

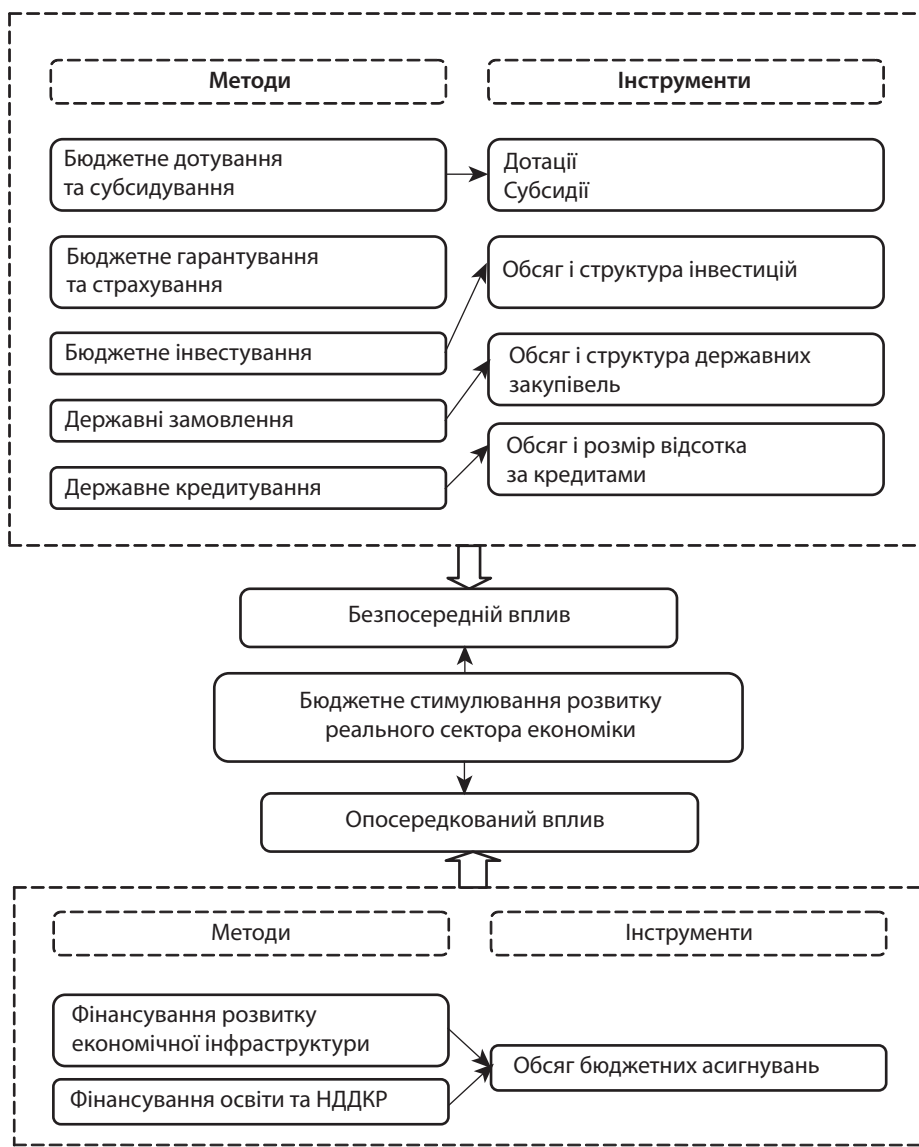


Рис. 1. Форми, методи та інструменти державного стимулювання розвитку реального сектора економіки

750 млрд дол. США на рік [11, с. 56 – 59]. Державні закупівлі мають важливе значення для недержавного сектора економіки, оскільки вони є важливим ринком збуту для великих і численних малих і середніх підприємств-виробників і постачальників товарів, підрядників, провайдерів послуг. Тому на систему державних закупівель покладено завдання щодо підтримки і сприяння ефективній діяльності вітчизняного товаровиробника [1, с. 51].

Важливими методами бюджетного стимулювання реального сектора економіки є фінансування розвитку інфраструктури, освіти та науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, що забезпечує ефективність використання трудового потенціалу країни, збільшення продуктивності праці тощо.

Аналізуючи обсяги бюджетної підтримки у видатках Зведеного бюджету України, слід відмітити непослідовність державної політики за цим напрямом. Так, за даними Міністерства фінансів України, спостерігаються коливання у розмірах бюджетного стимулювання розвитку галузей економіки [1, с. 230 – 231]. Починаючи з 2002 р., у якому бюджетна підтримка склала 18,9% від загального обсягу державної підтримки, спостерігаються коливання зі спадом та зростанням: 2003 р. – 16,2%, 2004 р. – 19,3%, 2007 р. – 22,7%, після якого йде помітне зменшення обсягів бюджетної підтримки до 14,4% у 2010 р. Підтверджує дану тенденцію нерівномірності бюджетної підтримки за галузевим спрямуванням й Т. Єфименко [4]. Отже, відсутність дієвого механізму бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки й методичного підходу до вибору методів та інструментів бюджетного стимулювання, орієнтованих на чіткі критерії ефективності аргументує непослідовність бюджетного стимулювання.

ВИСНОВКИ

Таким чином, бюджетне стимулювання є одним із вагомих напрямів розвитку реального сектора економіки, що має стимулювати суб'єктів господарювання до самостійного набуття конкурентних переваг за рахунок застосування різних форм, методів та інструментів бюджетної підтримки. В Україні досить відсутній дієвий механізм бюджетного стимулювання, що ускладнює процес державного регулювання економіки та унеможливає отримання синергетичного ефекту від застосування різноманітних методів державної підтримки. Отже, подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку механізмів бюджетного стимулювання реального сектора економіки та розробку методичного підходу до вибору найбільш ефективного набору його інструментів, що буде задовольняти всіх його суб'єктів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / За заг. ред. Л. Л. Тарангул ; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, К. : Фенікс, 2012. – 532 с.
2. Грицюк Т. В. Бюджетное регулирование, макроэкономическая стабильность и экономический рост / Т. В. Грицюк // Финансы и кредит. – 2003. – № 13 (127). – С. 14 – 26.

3. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного : [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.

4. Єфименко Т. І. Бюджетна політика України в системі інструментів конкурентоспроможності держави / Т. І. Єфименко // Демографія та соціальна економіка. Соціальні аспекти конкурентоспроможності національної економіки. – 2008. – № 2. – С. 42 – 51.

5. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

6. Луїна І. О. Державні фінанси України та їх вплив на економічний розвиток / І. О. Луїна, О. В. Короткевич. – К. : Ін-т екон. прогнозування НАНУ, 2000. – 432 с.

7. Офіційне інтернет-представництво Президента України. За результатами Всеукраїнської наради з питань підтримки реального сектора економіки Президент дав низку доручень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/25308.html>

8. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: [монографія] / С. В. Онишко. – Ірпінь : Нац. академія ДПС Укр., 2004. – 448 с.

9. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки : монографія / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.

10. Пасічний М. Д. Бюджетне регулювання соціально-економічного розвитку країни в період посткризового відновлення / М. Д. Пасічний // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 210 – 223.

11. Правові та практичні аспекти державних закупівель: метод. посібн. – К. : Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції; НДЕІ Мінекономіки України, Шведський інститут громадського управління, 2002 – 142 с.

12. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

13. Семенов А. Ю. Взаємодія банківського і реального секторів економіки України : основні тенденції / А. Ю. Семенов // Финансы, учет, банки. Выпуск № 1 (16). – 2010. – С. 181 – 188.

14. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://slovari.yandex.ru>

15. Словарь финансовых терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru>

16. Українська правда. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/05/7/322959/>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

КЕРИМОВ ЭЛСЕВАР НАРИМАН ОГЛЫ

УДК 330.35

Керимов Элсевар Нариман оглы. Проблемы развития хозяйственных субъектов в Азербайджанской Республике

В статье систематизируются и анализируются проблемы развития хозяйственных субъектов в Азербайджанской Республике. Особое внимание уделяется экономическим и юридическим основам, а также тенденциям образования и развития, оценке их состояния в регионах. Обосновываются основные направления развития малого и среднего предпринимательства, а также коммерческих производственных предприятий в республике.

Ключевые слова: хозяйственные субъекты, предпринимательство, проблемы предприятия, организационная система, ресурсы, эффективность управления.

Библ.: 5.

Керимов Элсевар Нариман оглы – кандидат экономических наук, доцент, проректор, Азербайджанский университет кооперации (ул. Н. Нариманова, 8б, Баку, Азербайджан)

Email: business.infotrade@gmail.com

УДК 330.35

UDC 330.35

Керимов Элсевар Нариман оглы. Проблеми розвитку господарських суб'єктів в Азербайджанській Республіці

У статті систематизуються і аналізуються проблеми розвитку господарських суб'єктів в Азербайджанській Республіці. Особлива увага приділяється економічній та юридичній засадам, а також тенденціям освіти та розвитку, оцінці їх стану в регіонах. Обґрунтовуються базові напрями розвитку малого та середнього підприємництва, а також комерційних виробничих підприємств у республіці.

Ключові слова: господарські суб'єкти, підприємництво, проблеми підприємства, організаційна система, ресурси, ефективність управління.

Бібл.: 5.

Керимов Элсевар Нариман оглы – кандидат економічних наук, доцент, проректор Азербайджанського університету кооперативу (вул. Н. Нариманова, 8б, Баку, Азербайджан).

E-mail: business.infotrade@gmail.com

Kerimov Elsevar Nariman ogly. Problems of Development of Economic Entities in the Republic of Azerbaijan

In the article were systematized and analyzed the problems of economic entities in the Republic of Azerbaijan. Particular attention is paid to economic and legal foundations, as well as trends in education and development, assessing their status in the region. Substantiates the main directions of development of small and medium-sized businesses, as well as commercial production companies in the country.

Key words: economic subjects, business, business issues, organizational systems, resources, and management efficiency.

Bibl.: 5.

Kerimov Elsevar Nariman ogly – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Pro-rector, Azerbaijan Cooperation University (ul. N. Narimanova, 8b, Baku, Azerbaijan)

E-mail: business.infotrade@gmail.com

Рыночная система хозяйствования, последовательной утвердившаяся в Азербайджане, базируется на предпринимательском типе экономической системы, в которой государство выполняет активную регулируемую функцию. При рыночной экономической системе предприниматель стал активным субъектом экономического процесса. В современных условиях в Азербайджане частный сектор создает более 84% ВВП страны. Поэтому исследование проблем развития хозяйственных субъектов и предпринимательства в нынешних условиях Азербайджана представляется весьма актуальной.

Выбор объекта исследования продиктован необходимостью изучения научно-практических проблем предпринимательской деятельности в период становления национальной экономики на базе рыночных отношений с целью поиска резервов и разработки наиболее эффективных форм и направлений формирования и развития этих субъектов, научного обоснования его государственной защиты и стимулирования. Не случайно в странах с переходной экономикой, в том числе в Азербайджане, в связи с переходом к рыночной экономике многие известные экономисты уделяют пристальное внимание

важнейшим проблемам хозяйственной деятельности, таким как становление и развитие предпринимательства, его роль в экономике, особенности его формирования и т. п. В последние годы в республике приобрела широкое признание необходимость обеспечения высоких темпов устойчивого социально-экономического развития. По мере экономического роста главной целью экономической деятельности является постепенное создание благоприятных жизненных условий для населения.

В основе обеспечения экономического роста лежат экономические реформы, проводимые в стране после обретения независимости и направленные на развитие многоукладной экономики. В период с 1995 г. по 2010 г. количество мелких предприятий возросло почти в 3 раза, иностранных и совместных предприятий – в 3,2 раза [1]. Переход к рыночным отношениям и развитие предпринимательства требуют поддержки функционирования малых и средних предприятий (особенно в производственном секторе), способных ускорить социальные преобразования, предоставить возможность выбора места работы и обеспечить дополнительные рабочие места, поднять уровень жизни населения, опера-

тивно реагировать на изменения потребительского сектора, активизировать структурную перестройку. Однако степень вовлеченности населения в трудовую деятельность сегодня и прогноз потенциальных возможностей на перспективу указывают на необходимость поднятия уровня оплаты труда на коммерческих предприятиях, для чего необходима государственная поддержка малого и среднего предпринимательства [2, с. 69].

Переход к рыночным отношениям и формирование предпринимательства в республике сопровождаются улучшением уровня жизни части населения, занятой в новых предпринимательских структурах. Достижение современных темпов и качеств социально-экономического роста, а также развитие хозяйственной деятельности предпринимательства – взаимосвязанные процессы, предполагающие: решение проблем эффективной занятости; рациональное использование ресурсов; увеличение объема и качества продукции; совершенствование отраслевой структуры; привлечение иностранных инвестиций; повышение доли потребительского сектора.

В Азербайджане под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Азербайджанской Республики, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектом малого предпринимательства, не выше 25%, и в которых средняя численность работников не более предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 чел.; в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60, в оптовой торговле – 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел. К субъектам малого предпринимательства также относятся физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели). Малое предпринимательство в Азербайджане начало развиваться с конца 1980-х гг. За это время принято более 50 законов и других нормативных актов по становлению и развитию данного сектора экономики. Но на современном этапе развития основные из этих нормативно-юридических документов уже не соответствуют международным требованиям.

По статистике количество малых и средних предприятий то растет, то уменьшается, многие из них не проходят юридическую перерегистрацию и пополняют теневой сектор. В середине 1990-х гг. стала вводиться упрощенная система налогообложения, в соответствии с которой малыми предприятиями могут считаться только те структуры, численность работающих в которых не превышает 15 чел. независимо от вида деятельности [1]. Таким образом, различные органы управления используют два критерия отнесения предприятий к малым по численности занятых: для статистической отчетности и для целей налогообложения. Кроме того, в настоящее время все большее распространение в налогообложении получает система вмененного дохода, когда малые предприятия

используют некоторые дополнительные критерии при расчете размеров будущего налога и его корректировки в зависимости от результатов деятельности в отчетном периоде. При таком положении крайне затруднительна точная количественная оценка роли и вклада таких производственных предприятий в экономику страны.

Для развития в республике малого и среднего предпринимательства, а также коммерческих производственных предприятий на современном этапе следует особо сосредоточиться на следующих обеспечивающих направлениях работы:

- ✦ формирование мероприятий и инфраструктуры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства;
- ✦ создание льготных условий использования субъектами предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- ✦ установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого и среднего предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации продукции, представления государственной статистической и налоговой отчетности;
- ✦ поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными организациями;
- ✦ организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для этих предприятий.

В настоящее время в странах СНГ наблюдаются процессы, характеризующиеся незавершенностью формирования развитого сегмента малого и среднего предпринимательства. Это объясняется теми сложностями и проблемами, которые стоят перед экономикой этих стран, особенно в так называемых «периферийных зонах». В целом, когда речь заходит о проблемах предпринимательства в странах СНГ, на удивление редко в качестве их причины фигурирует отсутствие у государства четкой региональной регулирующей политики, направленной на стимулирование хозяйственного развития отстающих районов при активном участии коммерческих структур. И именно из-за отсутствия таких программ развития разрыв между центром и периферией все больше увеличивается. В частности, в Азербайджанской Республике проблема депрессивных регионов стоит наиболее остро. Дело в том, что в большинстве этих регионов, за очень небольшим исключением, нет ни одного значительного предприятия или, скажем, нескольких эффективно работающих фирм. Значит, и уровень налоговой базы здесь очень низкий. Подавляющее большинство всех ведущих субъектов экономики, а следовательно, и предпринимательская активность, сосредоточены в Баку. Такая диспропорция в размещении производственного потенциала имела место и в прежние годы, однако в последнее время разрыв между центром и периферией приобрел еще более гипертрофированные формы. Так,

на Апшеронском полуострове сосредоточены практически до 90% всех действующих производственных фондов страны [1]. Этот факт приводит к тому, что значительная часть трудоспособного населения также концентрируется на территории Бакинской агломерации.

Таким образом, свыше трети населения Азербайджана в настоящее время проживает на территории, составляющей 3 – 3,5% общей площади страны. Кроме того, слабая хозяйственная база и, соответственно, отсутствие достаточного количества рабочих мест делают процесс миграции населения из периферии в центр устойчивым явлением. В этой связи большое значение играет принятая в 2009 г. вторая по счету целенаправленная «Программа социально-экономического развития регионов Азербайджана на 2009 – 2013 гг.» [3].

Так или иначе, в настоящее время усиливается тенденция, позволяющая констатировать позитивные изменения в отношении республиканского центра к периферийным районам. Подход к решению проблем каждого из регионов должен быть индивидуальным. Но при всей индивидуальности подхода должна проследиваться и очевидная системность, обеспечивающая устойчивость региональной политики государства. В Минэкономразвития республики периодически обращаются иностранные компании, желающие инвестировать в экономику Азербайджанской Республики. Государство же в сложившихся условиях должно быть объективно заинтересовано более активно направлять инвесторов в определенные, приоритетные для государства, ареалы и города и ограничивать размещение предприятий в Баку и прилегающих к нему экономически перенасыщенных зонах. Такая политика почти не требует государственных затрат и очень эффективна в период экономического роста. В данном случае вмешательство государства может быть осуществлено посредством воздействия на профессиональную переориентацию рабочих на местах, через изменение качества рабочей силы – путем государственной или частной переподготовки – или через субсидии предпринимателям на создание и сохранение рабочих мест.

Кроме того, по отношению к местным хозяйствующим субъектам в регионах, особенно новым, государство должно использовать практику предоставления грантов и субсидий [4]. Они могут быть разовыми, временными и постоянными в зависимости от характера деятельности. Необходимо государственное участие и в процессах формирования и регулирования региональных рынков. При этом важно особенно внимательно учитывать и проблему «карабахского» конфликта, которая пока не решена.

Современный региональный рынок представляет собой территориальную организацию сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей [5]. В развитых странах мира национальный рынок представляет собой систему региональных рынков. Региональные рынки имеют открытый характер и развитые экономические связи с другими регионами и даже другими странами. Наша страна подходит к такому этапу развития, когда именно от состояния дел в регионах будут зависеть перспективы становления

здорового и устойчивого национального рынка. Формирование региональных рынков в этой связи имеет исключительное значение как с точки зрения обеспечения развития локальных форм организации хозяйства, так и с точки зрения их влияния на состояние дел в национальной экономике в целом.

Это, в свою очередь, указывает на необходимость создания на местах таких условий для хозяйствующих субъектов, которые позволяли бы им наиболее полно реализовывать свои возможности, опираясь в первую очередь на местную рыночную инфраструктуру. На наш взгляд, именно такой подход сегодня наиболее приемлем и безальтернативен по своей сути.

ВЫВОДЫ

Успешное решение социально-экономических задач возможно только при значительном усилении конкурентоспособности Азербайджана, в том числе и, в первую очередь, конкурентоспособности человеческого капитала, менеджмента, и бизнеса в целом. Для этого в течение ближайших лет необходимо модернизировать и реструктурировать ведущие предприятия, создать новые рабочие места, повысить экспортно-импортный потенциал. Эти целевые установки выдвигают перед менеджментом конкретные задачи, дают мощный импульс к дальнейшему развитию и совершенствованию экономики страны. Важным фактором ускоренного развития частного сектора в экономике является, в частности, поощрение к привлечению инвестиций в развитие малого и среднего предпринимательства. По нашему мнению, в целях решения этих важных проблем необходимо сосредоточиться на шести следующих приоритетных направлениях.

1. Совершенствование государственного регулирования предпринимательства. Министерству Экономического Развития и Министерству Юстиции, в частности, необходимо периодически анализировать перечень видов деятельности, требующих лицензирования, и разрабатывать связанные с этим предложения, а также при участии Госстандарта – оказывать местным хозяйствующим субъектам, субъектам малого и среднего предпринимательства методическую и организационную помощь в части стандартизации, сертификации продукции, совершенствовать правила сертификации продукции и услуг. Необходимо также усовершенствовать и унифицировать критерии идентификации субъектов малого и среднего предпринимательства и внедрить механизмы их устойчивого функционирования.

2. Финансовое и инвестиционное обеспечение развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Минфин и Минэкономразвития республики должны усилить работу над проектами законов «Об обществах взаимного страхования» и «Об инвестиционной деятельности»; проанализировать их применение в интересах субъектов малого и среднего предпринимательства, администрирования налоговой системы и неналоговых выплат по упрощенным вариантам. Госкомстат с их участием создать микрокредитные механизмы для различных социальных групп, желающих заниматься предпринимательской деятельностью, организовать поддержку кредитных союзов. Разработать механизмы

участия малого и среднего бизнеса в государственных инвестиционных программах, а также инвестиционной поддержки модернизации коммерческих промышленных предприятий. Содействовать реализации пилотных инвестиционных проектов в области переработки сельскохозяйственной продукции, нефтехимической и химической промышленности.

3. Структурные преобразования и технологическое развитие субъектов малого и среднего предпринимательства.

4. Техническая помощь субъектам малого и среднего предпринимательства и развитие человеческого потенциала. Например, с участием Министерства образования и других ведомств предусмотрены создание Учебного центра субъектов малого и среднего предпринимательства, подготовка базовых учебных и методических программ и учебников консультативной направленности, проведение в Баку Форума делового сотрудничества «Партнерство – СНГ» и ряд других акций.

5. Ускорение регионального развития предпринимательства. Для упорядочивания привлечения инвестиций в регионы совершенствовать составление карты инвестиционных проектов в стране, сформировать нормативно-правовую базу региональных механизмов экономического поощрения.

6. Усиление защиты прав предпринимателей. Для повышения ответственности органов регистрации хо-

зяйственных субъектов Минэкономразвития и Минюст республики должны закончить разработку предложений о внесении дополнений и изменений в Гражданский кодекс АР, а с участием Национального банка и Экономического суда – предложений по совершенствованию норм договорного права. Немаловажно также принятие юридических основ Закона «Об осуществлении надзора и проверок в сфере предпринимательства», что позволит законодательно закрепить список исполнительных органов, проводящих проверку, а также их компетенции. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистический ежегодник Азербайджана. 2010 / Госкомстат Республики Азербайджан. – Баку, 2010.
2. Aid, Growth, and Poverty Art Kraay. The World Bank 1. Presentation for IMF Seminar on Foreign Aid and Macroeconomic Management Maputo, 2007.
3. «Государственной программы социально-экономического развития регионов Азербайджана в 2009 – 2013 годах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.azembassy.tj/index
4. Бусыгин А. Б. Предпринимательство / А. Б. Бусыгин. – М. : ИНФРА-М, 2007.
5. Петрович М. В. Управление организацией / М. В. Петрович. – Мн. : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2010.

ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

КИСЛИЙ В. М., КУБАТКО В. В.

УДК 005.332.4(477):336.225.68

Кислий В. М., Кубатко В. В. Вплив тіньового сектора економіки на конкурентоспроможність економіки держави

Робота пов'язана з аналізом причин формування тіньового сектора економіки, характеристикою його складу. Досліджено вплив функціонування тіньової економіки на склад і характер економіки держави.

Ключові слова: тіньова економіка, позалегальне підприємництво, легальна економіка, конкурентоспроможність економіки, детінізація економіки.

Бібл.: 12.

Кислий Володимир Миколайович – кандидат економічних наук, професор, кафедра управління, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

Кубатко Вікторія Василівна – аспірантка, кафедра управління, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: vkubatko@ukr.net

УДК 005.332.4(477):336.225.68

Кислый В. Н., Кубатко В. В. Влияние теневого сектора экономики на конкурентоспособность экономики государства

Робота зв'язана з аналізом причин формування теневого сектора економіки, характеристикою його складу. Исследовано влияние функционирования теневой экономики на состав и характер экономики государства.

Ключевые слова: теневая экономика, нелегальное предпринимательство, легальная экономика, конкурентоспособность экономики, детенизация экономики

Библ.: 12.

Кислый Владимир Николаевич – кандидат экономических наук, профессор, кафедра управления, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Суми, 40007, Украина)

Кубатко Виктория Васильевна – аспирантка, кафедра управления, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Суми, 40007, Украина)

E-mail: vkubatko@ukr.net

UDC 005.332.4(477):336.225.68

Kislyi V. N., Kubatko V. V. The Influence of Shadow Economy Sector on Competitiveness of National Economy

The paper deals with the analysis of the rise of informal sector and the character of its composition. The influence of informal sector on the composition and the character of the national economy is discussed.

Key words: shadow economy, illegal business, legal economy, deshadowing of economy.

Bibl.: 12.

Kislyi Vladimir N. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management, Sumy State University (vul. Rymського-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

Kubatko Viktoriya V. – Postgraduate Student, Department of Management, Sumy State University (vul. Rymського-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: vkubatko@ukr.net

Аналіз системи економічних відносин у різних країнах свідчить, що таке явище, як тіньова економіка, притаманне всім країнам, незалежно від моделі та рівня соціально-економічного розвитку, і досягло в сучасних умовах глобального, загальносвітового масштабу. Проблеми тіньової економіки залишаються актуальними для урядів більшості країн світу. Визначення обсягу та обмеження масштабу тіньової економіки – це настільки ж важливі питання, наскільки і складні через невизначеність складу та обсягів тіньової економіки.

Зростання тінізації економіки зумовлює структурні деформації та диспропорції суспільно-економічного розвитку, гальмує процеси державотворення в країні, стримує курс демократизації суспільства та європейської інтеграції України. Особливості державної економічної політики впливають лише на питому вагу тіньового сектора, але не викоринують її повністю. Крім цього, постає і соціальна проблема: у суспільній свідомості формується сумнів щодо спроможності держави гарантувати суспільну безпеку, захистити особистість і майно громадян. Можна сказати, що тіньовий сектор економіки здійснює негативний вплив на конкурентоспроможність України в цілому [1]. Масштаби тінізації економічного життя, недосконалість державних заходів щодо її подолання формують негативний імідж України у світі, стримують надходження в країну іноземних інвестицій та налагодження торговельно-економічних стосунків національних підприємств із зарубіжними партнерами. Без викоринення цієї проблеми національна економіка не лише не зможе стати конкурентоспроможною на світовому ринку, а навпаки, нести неоправдані втрати, обмеження та відокремлення від світової спільноти.

Мета роботи полягає в аналізі причин формування тіньового сектора економіки в Україні, характеристики його суб'єктів, а також у визначенні впливу тіньового сектора економіки на економіку держави, зокрема, на її конкурентоспроможність.

Дослідження питань, пов'язаних із функціонуванням тіньового сектора економіки, займалися чимало відомих зарубіжних і вітчизняних учених, перш за все, це А. Портес, Б. Свенсон, Г. Гросман, Д. Убара, Д. Кауфман, Е. Файге, Е. де Сото, Л. Косалс, Л. Хофман, М. Ромер, О. Турчинов, П. Віліс, С. Сасен-Куб, Т. Корягіна, Ю. Латов, Є. Сатерленд та інші. У сучасних теоретичних розробках і концепціях вітчизняних економістів – А. Тимченко, А. Ахламова, Т. Хайлової, В. Вишневського, О. Чаусовського, В. Бородюка, О. Воробйова, Т. Приходько, О. Турчинова, В. Поповича – розглядається багато питань, пов'язаних з феноменом тіньової економіки. Однак доцільним залишається подальше дослідження теоретичних аспектів впливу тіньової економіки на конкурентоспроможність економіки держави.

Зростання рівня тіньової економіки в країнах світу є загальнопоширеною тенденцією (у середньому 6,2% на рік), але в Україні офіційно визнаний обсяг тінізації (до 60%) майже в 3 рази перевищує граничний рівень (20%) [1]. Так, з одного боку, надзвичайно високий рівень тіньової економіки робить неможливою стабільність розвитку держави та суспільства, з іншого – обсяг тіньового сектора зростає з послабленням контролю держави

над процесами, що відбуваються в економіці, а також в умовах криз та нестабільності. Як зазначено в [2], значна активізація процесів тінізації економіки припадає на період переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки. Це пов'язано з тим, що механізми централізованого управління послаблюються та не дозволяють здійснювати контролюючі функції на відповідному рівні, а їх місце намагаються зайняти нелегальні напівкримінальні структури.

Досі немає єдиного загальноприйнятого визначення тіньової економіки. Найпопулярніші тлумачення даного феномену такі [2]:

1) тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства;

2) тіньова економіка – це економічна діяльність, що здійснюється неофіційно, за межами правового поля України, або з порушенням законодавства і від якої держава не отримує податкових надходжень;

3) тіньова економіка – це економічна діяльність, що здійснюється в рамках закону, але не реєструється державними органами; діяльність, яка в основі є кримінальною і охоплює незаконні види діяльності, а також діяльність, що є легальною, але здійснюється методами, що є поза законом.

Отже, тіньова економіка – фактично не контролюване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання товарно-матеріальних цінностей, тобто такі соціально-економічні взаємини між окремими громадянами, соціальними групами щодо використання діючих форм власності в корисливих особистих і групових інтересах, які приховуються від органів державного управління і самоврядування, громадськості. Вона містить у собі всі невраховані, нерегламентовані, відмінні від викладених у нормативних документах і правах господарювання види економічної діяльності [3].

Аналіз джерел [1, 4] показує, що на даному етапі в Україні відбувається процес реструктуризації тіньової економічної діяльності в масштабах держави. Така діяльність сьогодні стала одним із обов'язкових елементів функціонування економіки держави. Нині тіньовий сектор економіки пристосовується до нових умов існування – від планового господарства та адміністративно-командних форм управління до умов ринкової економіки та приватної власності. Змінилися лише форми і методи тіньової економічної діяльності та їх питома вага в тіньовому обігу. Розвиток тіньової економіки та розквіт корупції призводять до перетворення України у «тіньову державу» – утворення такого державного типу, в якому державні послуги та суспільні блага розподіляються за ринковими принципами внаслідок високого рівня корупції та тінізації. У такому утворенні остаточно формуються та безперешкодно діють корупційні ринки державних послуг і суспільних благ. Формування права відбуватиметься вже не за принципом законності, а за принципом «хто більше заплатить».

Як зазначає В. Коваленко [5], головними технологіями тінізації економіки і, відповідно, основними фор-

мами прояву тінювих доходів у сучасній Україні є такі: тінюва зайнятість і нелегальне виробництво товарів і послуг; приховування прибутків підприємств і доходів громадян від оподаткування, необґрунтовані податкові пільги та заборгованість із заробітної плати; шахрайство у фінансово-кредитній сфері та у ціноутворенні; масове розкрадання державної власності, у тому числі у процесі її роздержавлення та приватизації; комп'ютерна злочинність; відмивання «брудних» грошей. Зростанню масштабів тінювого сектора економіки сприяє заміна одних спонукальних мотивів на інші. Це відбувається разом із посиленням соціально-економічної кризи та політичної, ідеологічної і адміністративної дезорієнтації широких верств населення. Тому природно, що у значної частини населення за умови, коли міра праці практично не відповідає мірі особистого споживання, виникає гостре прагнення знайти будь-які додаткові джерела особистого доходу. Це в кінцевому результаті стає сприятливим середовищем і вагомим чинником для розвитку процесів тінюзації економіки. Крім того, діяльність учасників тінювого сектора закріплюється у організаційно стійкій формі. К. І. Новікова та А. В. Ільїна [6] виділяють таких суб'єктів тінювої економіки:

- ✦ безпосередньо самі суб'єкти тінювої економіки, які працюють у цьому режимі. Легалізація діяльності для них є не вигідною, оскільки вони зацікавлені в подальшому розвитку бізнесу з отриманням високих неоподатковуваних прибутків;
- ✦ легальні підприємці, які мають на меті частково приховати свої доходи, відвівши їх у тінювий сектор. Тим самим вони зменшують податкове навантаження й уникають фіскального тиску;
- ✦ пересічні громадяни, які вимушені працювати у сфері нелегального підприємництва для забезпечення виживання в несприятливому макроекономічному середовищі внаслідок дуже низької соціальної підтримки держави та низького рівня легальних доходів;
- ✦ частина державних службовців, які отримують зиск від корумпованих діянь, зумовлених роботою тінювого сектора економіки;
- ✦ представники державних підприємств, які перевели формально державну власність у практично приватне користування в тінювому секторі. Це призвело до зниження ефективності та рентабельності підприємств державної власності. Тому функціонування тінювого економічного сектора є передусім надзвичайно небезпечним для економіки держави.

Однією з важливих причин виникнення тінювого сектора економіки в Україні стала приватизація державних підприємств, яка фактично почалася в Україні не з липня 1992 р., як відмічається в офіційних матеріалах, а з моменту створення в 1987 р. так званих малих кооперативів, більшість з яких організовувалися при державних промислових підприємствах. Створення малих кооперативів виявилось дуже зручною формою перекачування державних засобів у приватні руки.

До початку липня 1994 р. в Україні було приватизовано близько 70% усіх підприємств промисловості та сфери послуг. Багатьма реформаторами настільки високі темпи перетворення розцінюються як колосальний успіх реформ. Однак поряд з кількісними показниками необхідно враховувати і якісні зміни [7].

Із самого початку аж до свого завершення масова приватизація в Україні являла собою колосальну спекулятивну операцію, що призвела до криміналізації економіки, небаченого соціального розшарування й утворення ворогуючих соціальних груп. Криміналізація є, з одного боку, відображенням соціально-економічної і політичної ситуації в країні, з іншого боку – тісно пов'язана з моделлю приватизації.

Деякі особливості дійсності мають раціональне пояснення, якщо визнати існування рівнобіжних джерел доходів населення.

Відомо, що, починаючи з 1993 р., ціни в країні зростали значно швидше, ніж офіційна заробітна плата: мінімальна і навіть середня по країні заробітна плата сьогодні не забезпечує необхідного прожиткового мінімуму; банківські нагромадження населення ростуть; число знову утворених на підприємницькій основі господарських організацій збільшується – незважаючи на те, що кожна третя зі знову створених дрібних і середніх фірм виявилася збитковою. Є всі підстави припускати, що первісне нагромадження капіталу відбувається сьогодні в Україні шляхом активного включення населення в різні процеси, що розвертаються в рамках тінювої економіки. Мотиви, механізми і результати такої участі в різних груп населення різні.

Сучасне українське суспільство можна поділити на три основні частини, кожна з яких, у свою чергу, поділена на групи [8]:

- ✦ нові власники, працівники вищої і середньої ланки, почасти наймані робітники нижчої ланки корпоративізованого сектора, де утворюються величезні надприбутки. Для цієї категорії характерне прагнення одержати і максимально вивести з-під оподаткування свої прибутки й інші доходи, що можливо тільки на шляху прямих порушень законодавства і встановлення особливих «довірчих» відносин із бюрократією, що визначає умови комерційної діяльності, та кримінальними елементами, що змушують платити відповідну «данину»;
- ✦ групи, що мають реальні можливості брати участь у перерозподілі надприбутків; серед них, у першу чергу, бюрократія і кримінальні елементи;
- ✦ значна частина населення, виведена за рамки корпоративного сектора і не допущена до його доходів.

На сьогодні середня заробітна плата кваліфікованого українського робітника в 125 разів менше, ніж в американського, хоча вартість споживчого кошика вже складає понад 40% від американського рівня.

Щоб вижити, населення змушене адаптуватися до нових умов, беручи участь у різних формах «тінювої економіки». За даними соціологічних опитувань, додат-

ковий дохід працівників промислових підприємств від різних видів побічної діяльності досягає 80% сукупного сімейного доходу.

Таким чином, у значної частини населення існує об'єктивна необхідність активізації своєї участі в тіньовій економіці, що зміцнює основу хабарництва «тіньової діяльності» і кримінальної активності.

Проте функціонування тіньового сектора економіки має не лише негативні наслідки. Як зазначає О. Шепеленко, до позитивних наслідків варто віднести, по-перше, певну стабілізуючу роль тіньової економіки. Вона особливо була характерною для економіки дефіциту і зберігається в перехідних економіках. Ця стабілізуюча роль була особливо очевидною в умовах централізованої економіки. «Той попит, що не може задовольнити «перша економіка», створює всепоглинаючий ринок для продукції і послуг у сфері «тіньової економічної діяльності» [9]. Однак стабілізуюча роль тіньової економіки зберігається і при переході легальної на ринкові рейки. Аналіз свідчить, що значні розміри тіньового сектора в країнах, що розвиваються, дозволяють їм легше переносити спади виробництва і кризові явища на світових ринках. У період кризи тіньовий сектор здатний зберегти зайнятість на колишньому рівні за рахунок скорочення рівня оплати праці, адже в основі функціонування позалегального підприємства лежить відтворення соціальних зв'язків (сімейно-родинних, кланових, національних).

Варто погодитись із автором [10], який говорить про те, що існування тіньового сектора дозволяє реалізувати підприємницький потенціал, що залишається незатребуваним завдяки високим витратам доступу до легального ринку. Фактом є те, що легальна система ніколи не дозволяла використовувати величезну енергію і талант позалегальних і навіть легальних підприємців. Однак існування двох секторів економіки, легального і позалегального, здійснює і негативний вплив на соціально-економічний розвиток держави, його інституціональну структуру, психологічну атмосферу серед населення.

Через невіддільність технічного переозброєння у тіньовому секторі стримується технічний прогрес і в цілому знижується продуктивність праці, а через обмеженість коштів скорочується обсяг інвестицій (інвестуються лише ресурси певної соціальної структури). Відсутні гарантії для зовнішніх стосовно даних соціальних структур інвесторів. Збільшується податковий тягар на економічних суб'єктів, які залишаються ще в легальному секторі: витрати наданих державою послуг розподіляються на менше число платників податків. Дана ситуація спонукає останніх до переходу у тіньовий сектор, бо ж ціна підпорядкування закону стає непомірно високою.

Результатом стає колапс легального сектора – у ньому залишаються лише великі підприємства, які не можуть цілком піти «у тінь». Крім того, існування тіньової економіки робить неефективним будь-які заходи для проведення послідовної макроекономічної політики: вона будується на основі свідомо неадекватних індикаторів і показників.

При досить високих темпах зростання і невисокої інфляції склалася глибока диференціація суспільства, розвиваються процеси тіньового руху грошей. Менше відсотка населення володіють значною долею приватизованої економіки, але їхні капітали на країну не працюють, тому що надійно сховані (наприклад, за кордоном); середній клас слабкий; працівники багатьох бюджетних сфер, що мають низькі зарплати, часто домагаються перерозподілу частини багатства на свою користь за рахунок хабарів або виконання робіт, оплачуваних додатково (без оподаткування) [11].

Таким чином, у періоди сповільнення економічного розвитку державі необхідно піклуватися про задоволення споживчого попиту суспільства, оскільки виробництво легальних вітчизняних товарів знижується і не відповідає попиту суспільства, у цьому випадку його швидко заповнює тіньове виробництво товарів низької якості. Якщо відсотково підвищується ВВП у легальній економіці, то це приводить до відсоткового зниження тіньового сектора економіки, іншими словами можна сказати, що чим слабкіша легальна економіка в державі, тим сильніша тіньова (протиправна економічна діяльність).

Виходячи з вищевведених положень, потрібно підкреслити важливість і необхідність розробки конкретних заходів із детінізації економіки держави, тобто певної системи дій, спрямованої не лише на подолання причин формування тіньового сектора економіки, але і на попередження їх утворення. Створення економічного механізму на державному рівні, забезпечення виконання відповідних функцій його компонентів є головною запорукою успішної боротьби з тіньовою економікою.

Основою такого економічного механізму є концепція легалізації тіньової економіки, складовими якої є концепція методології моніторингу «відмивання брудних грошей», щорічні програми заходів боротьби з тіньовою економікою, методичні, нормативно-правові й організаційні матеріали. Тому правове регулювання тіньового сектора повинно бути орієнтовано на два основні напрями: боротьба з порушенням закону в органах державної влади; прийняття мір, що спрямовані на переведення в легальний сектор тіньового капіталу. З цією метою потрібно сформувати й укріпити інститути громадянського суспільства; реформувати систему управління; прийняти заходи, що спрямовані на розвиток соціальної відповідальності бізнесу; забезпечити більшу гласність і прозорість у висвітленні діяльності органів державної влади та ін. [12].

Для припинення окремих тіньових схем і обмеження тіньової економіки на сучасному етапі пропонується ряд заходів [1, 7], зокрема: впровадження заходів, спрямованих на збільшення безготівкової частки грошей в економіці; передбачення можливості встановлення індивідуального графіка сплати податків для підприємств, що потрапили у складну фінансову ситуацію; установлення дати початку податкового року за датою державної реєстрації підприємства; застосування мінімальних цін на вколіквідні імпортовані товари (передусім підакцизні) для розрахунків і сплати податків; реформування національної системи фінансового контролю за здійсненням протизаконної діяльності; формування спеціального реєстру та загального переліку декларацій

із заявленими до відшкодування сумами ПДВ, які вважаються сумнівними, та інші.

ВИСНОВКИ

Комплексне застосування вищезазначених заходів стимулюватиме процес детінізації економіки та зумовить процес легалізації доходів через зменшення витратності та зростання ефективності легальної економіки, створення паритетних умов для функціонування різноманітних форм бізнесу. Це має підвищити конкурентоспроможність легальної економіки й зробити не вигідним приховування її результатів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Прутська О. О.** Заходи державної протидії тіншовій економічній діяльності в Україні / О. О. Прутська, І. Б. Юрчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2009_5_1/55.pdf
2. **Андрушків Б. М.** Про проблеми рейдерства в Україні з позицій науки / Б. М. Андрушків, Н. Б. Кирич, Л. Я. Малюта // Фондовый рынок в инвестиционном процессе. – 2008. – № 32 (авг.). – С. 24 – 29.
3. **Рябушкин Б. Т.** Методы оценки теневого и неформального секторов экономики / Б. Т. Рябушкин, Э. Ю. Чурилова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 144 с.

4. **Економічна теорія: Політекономія** : Підруч. / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2001. – 581 с.
5. **Коваленко В.** Может ли Украина стать успешной страной? Размышления непрофессионала / В. Коваленко // Зеркало недели. – 2004. – 19 июня. – С. 9.
6. **Новікова К. І.** Вплив тіншової економіки на фінансову безпеку держави / К. І. Новікова, А. В. Ільїна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_4/files/EC411_07.pdf
7. **Зверькова Н.** Фінансовий моніторинг як захід протидії тіншовій економіці в Україні / Н. Зверькова // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 2. – С. 8 – 10.
8. **Рябошлик В.** Тіншові схеми через малі фірми з великими оборотами / В. Рябошлик // Економіст. – 2006. – № 12. – С. 69 – 73.
9. **Шепеленко О.** Тіншова економіка та її легалізація в Україні / О. Шепеленко // Вісник ТАНГ. – 2005. – № 4.
10. **Олейник А. Н.** Институциональная экономика : Учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
11. **Предборський В.** Новітній суб'єкт елітного сектора вітчизняної економіки: [Тіншова економіка України] / В. Предборський // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 9. – С. 161 – 165.
12. **Гриневич А.** Визначення поняття «легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом» / А. Гриневич // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 10. – С. 36 – 38.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ

СІТНІКОВА Н. П.

УДК 338.2

Сітнікова Н. П. Стратегічне планування розвитку та соціальні процеси

У статті розглядаються підходи до стратегічного планування, спрямованого на соціальне включення. Також надається огляд сучасних соціальних процесів і тенденцій скорочення нерівності, подолання бідності та соціального виключення.

Ключові слова: стратегічне планування, соціальний розвиток, бідність.

Бібл.: 10.

Сітнікова Наталія Петрівна – кандидат економічних наук, докторант, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (бульв. Дружби народів, 28, Київ, 01103, Україна)

E-mail: nsitnikova2011@ukr.net

УДК 338.2

Ситникова Н. П. Стратегическое планирование развития и социальные процессы

В статье рассматриваются подходы к стратегическому планированию, направленному на социальное включение. Также предоставляется обзор современных социальных процессов и тенденций сокращения неравенства, преодоления бедности и социального исключения.

Ключевые слова: стратегическое планирование, социальное развитие, бедность.

Библ.: 10.

Ситникова Наталья Петровна – кандидат экономических наук, докторант, Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономического развития и торговли Украины (бульв. Дружбы народов, 28, Киев, 01103, Украина)

E-mail: nsitnikova2011@ukr.net

UDC 338.2

Sitnikova N. P. Strategic planning of development and social processes

In the article approaches of strategic planning aimed at social inclusion are considered. Also it presents an overview of contemporary social processes and trends in the area of inequality alleviation, poverty reduction and overcoming social exclusion.

Key words: strategic planning, social development, poverty

Bibl.: 10.

Sitnikova Nataliya P. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, The Economic Research Institute of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (bulv. Druzhby narodiv, 28, Kyiv, 01103, Ukraine)

E-mail: nsitnikova2011@ukr.net

Сучасне стратегічне планування суспільного розвитку в країнах з ринковою економікою визначає оптимальні шляхи посилення людського потенціалу для забезпечення змін у якості економічного зростання відповідно до обраної країною моделі економіки. Наукові дослідження, найбільш відомі з яких праці Амартії Сена, почали привертати увагу до факторів, які досі було недооцінено (таких як соціальна нерівність і нерівномірний людський розвиток), що впливають на економічні результати. Методологічні підходи, що було покладено в основу процесу стратегічного планування, різноманітні, проте на початку XXI століття необхідність забезпечення соціальної стабільності привела до визнання пріоритетності у глобальному порядку денному розвитку таких стратегічних напрямів, як забезпечення прав людини, боротьба з бідністю, скорочення масштабів нерівності та соціального виключення. Запровадження розвиненими країнами нових підходів до стратегічного планування, орієнтованого саме на ці пріоритети, міжнародний досвід активізації соціальних процесів, взаємозв'язки між економічним і соціальним векторами планування обумовлюють актуальність проблеми наближення вітчизняної системи стратегічного планування до загальносвітових на світовому рівні стандартів.

Дослідженню та розвитку загальної теорії та практики планування та прогнозування економічного і соціального розвитку присвячені праці таких вчених, як В. Ф. Беседін, І. К. Бондар, В. М. Геєць, Н. І. Горшкова, О. С. Ємельянов, Я. А. Жаліло, І. В. Крючкова, І. Г. Манцуров, Л. А. Мусіна, Дж. Сакс, А. Сен, Дж. Стігліц, Ж.-П. Фітуссі тощо. Різні аспекти соціального розвитку, питання рівня та якості життя населення досліджувались вітчизняними та іноземними вченими: О. І. Амошею, Д. П. Богинею, А. К. Дауренбековим, М. О. Кизимом, Е. М. Лібановою, О. В. Макаровою, О. Ф. Новіковою, Н. М. Рімашевською, Ф. В. Узуновим тощо. Проте недостатньо вивченими залишаються питання осучаснення процесів вироблення соціальної політики відповідно до усталеної практики реалізації політики соціального включення Європейського Союзу (ЄС).

Глобальні виклики та посилення значущості ролі людського капіталу в сучасних процесах переходу до постіндустріального суспільства обумовлюють впровадження нових підходів до стратегічного планування національного розвитку. Для забезпечення сталого економічного зростання необхідно задіяти не тільки класичні важелі планування, наслідком чого є підвищення ВВП на душу населення, але і планувати інвестування в людину, що супроводжується збільшенням рівня державних витрат на розвиток соціальної сфери, систем освіти та охорони здоров'я, що, у свою чергу, приводить до скорочення масштабів нерівності, бідності та соціального виключення. Дослідження питань соціального розвитку, аналіз динаміки соціальних показників та їх прогнозування для використання у процесі прийняття рішень, вивчення впливу прийнятих рішень на якість життя населення, насамперед найбільш уразливих його верств, є підґрунтям для стратегічного планування національного розвитку, орієнтованого на забезпечення добробуту, соціальної злагоди та стабільності. *Метою*

дослідження є висвітлення питань стратегічного планування соціально-економічного розвитку на макrorівні з урахуванням соціальних процесів та ініціатив, насамперед для забезпечення прав людини, подолання бідності та соціального включення.

На початку XXI століття велику кількість досліджень присвячено питанням аналізу та узагальненню взаємозв'язків забезпечення макроекономічної стабільності, економічного зростання та людського розвитку. Значну кількість стратегічних документів, розроблених на глобальному рівні, спрямовано на скорочення нерівності, зниження масштабів бідності та соціального виключення (Пакт Цілі Розвитку Тисячоліття, Стратегія подолання бідності, Національні плани дій щодо соціального включення у країнах ЄС тощо). У практиці державного управління на національному рівні використовуються глобальні орієнтири суспільного розвитку та результати наукових досліджень щодо визначення його пріоритетів та нових підходів до його вимірювання. Так, наприклад, у процесі стратегічного планування розвитку у Франції враховуються рекомендації, викладені у Звіті комісії з вимірювання економічних досягнень і соціального прогресу (серед яких слід зазначити такі рекомендації, як: «показники якості життя у всіх відповідних сферах мають забезпечувати вичерпну і всеосяжну оцінку нерівності», «у рамках оцінки матеріального добробуту слід розглядати дохід і споживання, а не виробництво», «дослідження мають бути спрямовані на оцінку зв'язку між різними аспектами якості життя кожної людини, а отримана інформація має використовуватися у процесі розроблення політики у різних сферах», «якість життя залежить від об'єктивних умов життя людей та їх можливостей; мають бути зроблені кроки для поліпшення показників стану здоров'я людей, освіти, особистої діяльності та екологічних умов», «особлива увага має приділятися розробці та застосуванню надійних і достовірних показників соціальних зв'язків, участі у політичному житті, захищеності, які можна використовувати для визначення задоволеності життям» тощо) [10].

Бідність і нерівність є найбільш гострими проблемами суспільного буття, про що свідчить тематична спрямованість 42-го Всесвітнього економічного форуму «Велика трансформація: створюючи нові моделі» (Давос, Швейцарія, 2012 рік). Значна кількість учасників напередодні форуму заявила, що на форумі необхідно обговорити проблему економічної нерівності. У доповіді форуму «Глобальні ризики-2012» ця проблема (поряд з дисбалансом бюджетів) названа головним ризиком на найближчі 10 років.

Проявами нерівності є бідність і соціальне виключення. Бідність визначається як неможливість через брак коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу. Соціальне виключення є відносно новою концепцією, що наразі не має універсального визначення, хоча протягом десятиліть вона розвивалась паралельно з ідеями забезпечення соціальних прав і підвищення добробуту населення ЄС. У 1974 р. Рене Ленуар (державний секретар з соціальних питань у уряді Франції, який очолював Жак

Ширак) визначив соціально виключені групи як групи людей із усіх соціальних категорій, які не були охоплені системою соціального захисту. До них належали люди з розумовою або фізичною інвалідністю, схильні до суїциду, літні люди з інвалідністю, діти, які зазнали насильства, споживачі наркотиків, правопорушники, батьки-одиначки, сім'ї з декількома проблемами, маргінальні, асоціальні особи тощо. ЄС визначає соціальне виключення як процес, за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності, відсутності базових знань і можливостей, або в результаті дискримінації. Соціальне виключення є проявом прямого порушення базових прав людини (на труд, якісну освіту, доступ до медичних послуг, на прийнятний рівень життя, на доступ до культурного надбання, на захист своїх інтересів і загалом на участь в економічному, соціальному, культурному, політичному житті) та ознакою низького рівня людського розвитку в країні [3].

У 2009 р. у Сербії, Україні, Казахстані, Таджикистані, Молдові та колишній Югославській Республіці Македонії було проведено опитування з соціального виключення з метою отримання даних про його масштаби та детермінанти (у кожній країні були проведено 2 700 інтерв'ю). Соціальне виключення розглядалось як явище, яке є наслідком нерівності щодо: 1) доступу до економічних ресурсів, освіти та зайнятості, 2) доступності та якості соціальних послуг, 3) політичної, культурної та суспільної участі. За результатами опитування та здійсненого аналізу виявилось, що в середньому близько 35% населення має досвід соціального виключення (цей показник коливався від 12% у Македонії до 72% у Таджикистані) [6]. Характеристики соціального виключення у цих країнах є схожими. У всіх зазначених країнах соціальне виключення є найвищим серед людей похилого віку, 42% дітей і 35% молоді (віком 15 – 29 років) живуть у сім'ях, що мають досвід соціального виключення. Частка соціально виключених дітей є особливо високою у Таджикистані (73%) і в Республіці Молдова (47%). Частка людей, які виявилися соціально виключеними в сільській місцевості, майже в чотири рази вища, ніж у містах [6].

В Україні у стані гострого соціального виключення знаходяться 38% домогосподарств. Соціальне виключення через низькі доходи відчувають насамперед діти до 16 років і літні особи віком 80 років і старші. Загалом сім'ї з неповнолітніми дітьми стикаються з більш високими ризиками соціального виключення через бідність. Надзвичайно високі ризики соціального виключення характерні для багатодітних сімей і для пенсіонерів (у 2,2 рази вищі порівняно із середніми показниками та в 2,5 рази вищі порівняно із родинами, які складаються з осіб працездатного віку) [5]. Соціальне виключення за економічним виміром (бідність) відчуває близько чверті населення України (за національною межею бідності у 2010 р. знаходилось 24,1% населення, тобто майже 11 млн осіб). Частка населення, чие добове споживання є нижчим 5 дол. США за паритетом купівельної спроможності у 2010 р. складала 2,5% (у 2000 р. майже 12%) [8]. Протягом останніх двох років майже

півтора мільйони людей вийшли зі стану бідності за абсолютним критерієм (вартість їх середньодушового споживання перевищила розмір прожиткового мінімуму). Зниження рівня відносної бідності відбувається за рахунок покращення ситуації серед сімей з дітьми – цей показник зменшився до 31,7% і серед працюючих – до 19,8% (дані за 9 місяців 2011 р.). Багатодітні родини мають найвищі ризики бідності: рівень бідності у 2,2 рази перевищує середнє по країні значення [4].

За Конституцією Україна є демократичною, соціальною, правовою державою; права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави; держава відповідає перед людиною за свою діяльність; утвердження та забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави [1]. Держава і громадянське суспільство в рамках демократичного устрою зацікавлені в діалозі та партнерстві, підвищенні ефективності взаємодії. Розвинене громадянське суспільство має брати участь у державному управлінні та місцевому самоврядуванні, у свою чергу, державні органи мають створити належні умови для забезпечення участі громадян у процесах стратегічного планування. Функціонування різних моделей демократії участі у поєднанні з безпосередньою та представницькою демократією є запорукою успішної модернізації, європейської інтеграції та сталого розвитку [7]. Це обумовлює необхідність визначення підходів до розроблення (за широкою участю громадянського суспільства, насамперед уразливих груп населення) та реалізації стратегічних документів нового типу, спрямованих на соціальне включення.

У країнах ЄС обов'язковим видом стратегічного планування є Національні плани дій щодо соціального включення. ЄС визначає соціальне включення як процес, що забезпечує для тих, хто має ризик бідності та соціального виключення, можливості та ресурси, необхідні для досягнення такого рівня життя та добробуту, що відповідають нормальним стандартам у суспільстві, у якому вони живуть того та для того, щоб повною мірою брати участь в економічному, соціальному та культурному житті [9]. Соціальне включення з використанням підходу, що базується на правах людини, надає більш широкі можливості для участі у процесі прийняття рішень, що впливають на суспільне життя, та розширює доступ до основних соціальних благ. Процес соціального включення є своєрідним «перерозподілом соціальних можливостей» серед усіх верств населення, що посилює зв'язок між принципами рівності та недискримінації, а також розширює можливості для вразливих груп населення. З цієї позиції процес стратегічного планування, спрямованого на соціальне включення, передбачає: виокремлення основних соціально виключених груп населення за чотирма вимірами (економічний, соціальний, політичний, культурний); виявлення основних причин соціального виключення (серед яких дискримінаційні дії, недосконалість відповідної політики та інститутів, структурні недоліки); розроблення стратегічних завдань і заходів для інтеграції таких груп у громадянські інститути та соціальні мережі. Соціальне включення є достатньо складним процесом виходу зі стану со-

ціального виключення, що означає усунення бар'єрів у широкому сенсі, тобто бар'єрів на шляху до участі й доступу до ресурсів та можливостей.

Нові соціальні ініціативи, запропоновані Президентом України, слугуватимуть своєрідним орієнтиром для встановлення пріоритетів у процесі стратегічного планування розвитку соціальної сфери. Ці ініціативи структуровані за чотирма основними напрямками: 1) відновлення довіри суспільства до державної політики, спрямованої на покращення життя громадян, відновлення основоположного принципу соціальної справедливості; 2) комплексне перетворення підходів до оплати праці, податків і соціального страхування, запровадження механізмів розподілу результатів економічної діяльності, які б стримували подальшу соціальну та економічну поляризацію суспільства, піднімали рівень доходів працюючого населення та соціальне забезпечення вразливих верств; 3) модернізація сфери соціального забезпечення, перехід від безсистемних виплат до адресної допомоги та соціальних послуг, які відповідають потребам конкретної людини та сім'ї; сприяння соціальному залученню людей з обмеженими можливостями; 4) сприяння ефективній зайнятості та створення нових робочих місць [2].

ВИСНОВКИ

Система взаємозв'язку між економічною політикою і добробутом суспільства в розвинених країнах закладається в системі стратегічних і програмних документів цих країн, а у процесі планування велика увага приділяється подоланню таких негативних суспільних явищ, як бідність, нерівність, соціальне виключення. Соціальне виключення є багатовимірним феноменом, який можна і потрібно вимірювати та враховувати у процесі стратегічного планування. Соціальне включення (процес подолання соціального виключення) потребує визначення комплексних підходів, орієнтованих на розв'язання існуючих у суспільстві проблем. Розвиток соціально-економічної системи певною мірою залежить від політичних і стратегічних рішень та стану урахування забезпечення прав людини у процесі планування (що має забезпечити суспільну підтримку виконання стратегічних завдань) та спроможності інститутів державного управління забезпечити процес їх виконання відповідно до наявного ресурсного забезпечення.

Підсумовуючи, слід зазначити, що, з огляду на євроінтеграційні прагнення України, необхідним є запровадження стратегічного планування, спрямованого на соціальне включення, відповідно до існуючої у країнах ЄС практики. Країни – кандидати до вступу в ЄС протягом певного «підготовчого» періоду в 2004 р. були зобов'язані розробляти та впроваджувати Національні плани дій із соціального включення. Також запровадження системи моніторингу процесів соціального включення сприятиме підтвердженню намірів щодо забезпечення прав людини, що сприятиме прозорості та відкритості діяльності уряду, його підзвітності, що послабить тенденцію дискредитації урядової політики (особливо на фоні

кризи довіри суспільства до влади, яка спостерігається в Україні останнім часом). Темпи суспільного розвитку та соціальна злагода значною мірою залежать від здатності держави забезпечити не тільки стає економічне зростання, але і соціальну справедливість. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996. – К. : Преса України, 1997. – 80 с.
2. Соціальні ініціативи. Виступ Президента України В. Ф. Януковича на розширеному засіданні Кабінету Міністрів України 7 березня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/23275.html>
3. Доклад о человеческом развитии «Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех» / ПРООН, Нью-Йорк, 2011. – 176 с.
4. Національна добровільна презентація «Сприяння виробничим потужностям, зайнятості та гідній праці з метою викорінення бідності у контексті всеохоплюючого, сталого і справедливого економічного зростання на всіх рівнях для досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/en/ecosoc/newfunct/pdf/unecosoc-nvp_ukraine_2012.pdf
5. Національна доповідь про людський розвиток 2011 року «Україна: на шляху до соціального включення» / ПРООН в Україні. – К. : Вид-во «КІС», 2011. – 123 с.
6. Регіональна Доповідь про людський розвиток «Від трансформації – до суспільства для всіх» / ПРООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://europeandcis.undp.org/home/show/BCD10F8F-F203-1EE9-BB28DEE6D70B52E1>
7. Указ Президента України «Про Стратегію державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні та першочергові заходи щодо її реалізації» від 24 березня 2012 року № 212/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/212/2012/>
8. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна. 2010 / Національна доповідь / Е. М. Лібанова, І. В. Крючкова, Л. А. Мусіна та ін./ Міністерство економіки України. – К. : Вид-во «КІС», 2010. – 107 с.
9. European Commission. Joint Report on Social inclusion. 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/situation_in_europe/c10616_en.htm
10. Report of International Commission on Measurement of Economic Performance and Social Progress. Chair : J. Stiglitz. Adviser : A. Sen. Coordinator : J.P. Fitoussi. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>

СУЧАСНІ МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

СІТАК І. Л., КОРОБКОВ Д. В., МІЩЕНКО В. А.

УДК 658.215

Сітак І. Л., Коробков Д. В., Міщенко В. А. Сучасні методи визначення стійкості підприємства

У статті розглядаються сучасні методи оцінки стійкості підприємства, котрі можуть бути застосовані для стратегічного управління його розвитком.

Ключові слова: фінансова стійкість, стратегічне управління, розвиток, фінансовий потік, операційна діяльність, фінансова діяльність, інвестиційна діяльність.

Табл.: 3. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 3.

Сітак Ірина Леонідівна – асистент, кафедра фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: irina_si_tak@mail.ru

Коробков Деніс Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: den_kor@rambler.ru

Міщенко Володимир Акимович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

УДК 658.215

Сітак И. Л., Коробков Д. В., Мищенко В. А. Современные методы определения устойчивости предприятия

В статье рассматриваются современные методы оценки устойчивости предприятия, которые могут быть применены для стратегического управления его развитием.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, стратегическое управление, развитие, финансовый поток, операционная деятельность, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность.

Табл.: 3. **Формул.:** 10. **Библ.:** 3.

Сітак Ірина Леонидівна – асистент, кафедра фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (ул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: irina_si_tak@mail.ru

Коробков Деніс Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (ул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: den_kor@rambler.ru

Міщенко Владимир Акимович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (ул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

UDC 658.215

Sitak I. L., Korobkov D. V., Mishchenko V. A. Current Methods for Determining the Stability of the Enterprise

This article reviews current methods for evaluating the stability of the company, which can be used for strategic management of its development.

Key words: financial stability, strategic management, development, cash flow, operating activities, financing activities, investment activities.

Tabl.: 3. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 3.

Sitak Irina L. – Assistant, Department of Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: irina_si_tak@mail.ru

Korobkov Denis V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: den_kor@rambler.ru

Mishchenko Vladimir A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Процес стратегічного управління стійкістю підприємства ґрунтується на прийнятті комплексу управлінських рішень стосовно деталізації заходів у складі загального напрямку розвитку та координації цих процесів. Вибір і формування стратегії дозволяють підприємству визначити напрямки та способи руху до цілей. Але навіть у випадку створення комплексу необхідних умов для її реалізації з часом можуть виникати певні труднощі і проблеми, які є наслідком впливу кризоутворюючих протиріч. Врахування визначених обмежень і вирішення поставлених проблем, пов'язаних з необхідністю стійкого розвитку будь-якого суб'єкта

господарювання, розробка та впровадження методологічних основ стратегічного управління цим процесом є вимогою часу.

Широкий спектр питань щодо управління стійкістю підприємства та розробки підходів щодо її оцінки розкрито в працях таких вчених, як: Завадський Й. С., Лях Л. М., Баранівська Х. С., Сокол О. Г., Фещур Р. В., Мохонько Г. А., Докієнко Л. М., Берлін М. С., Ковалевич В. М., Каляка С. В., Гончаренко О. М., Усова І. А., Ареф'єва О., Афанасьєв, В. Беренс, Ю. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, О. Василенко, Д. Горюдинська, В. Іванов, А. Кузнецов, Є. Кучерова, Л. Мельник, М. Морішіма, І. Омельченко,

У. Оучі, О. Пономаренко, О. Раєвнева, Л. Родіонова, В. Самуляк, А. Севастьянов, В. Семенов, Ю. Сімах, С. Тхор, Р. Фатхутдинов, Е. Хелферт, Н. Холт, Н. Шандова, В. Ячменьова та ін. Проте наразі лишається актуальним дослідження сутності управління стійкістю функціонування підприємства та виявлення основних її складових, які б найповніше характеризували стійкість підприємства. Неоднозначність дефініцій, відсутність злагоженості поглядів учених щодо визначення сутності та змісту категорії «економічна стійкість підприємства» та єдиної категорійної бази з цієї проблеми зумовили актуальність цього дослідження.

Мета дослідження – запропонувати і обґрунтувати сучасні методи оцінки стійкості різних підприємств машинобудування

С^{тійкість підприємства оцінюється за допомогою різних методичних підходів, що передбачають використання в основному фінансових коефіцієнтів. В окремих літературних джерелах пропонується застосовувати класичні моделі а також інтегральні показники. Розрахунок таких показників базується на ретроінформації і не охоплює зовнішні фактори. Тому стає необхідною кількісна оцінка фінансової стійкості з урахуванням цих обставин, яка дасть можливість оцінювати реальну ситуацію і передбачати своєчасні управлінські рішення.}

Найчастіше застосовуються для оцінки стійкості підприємства фінансові показники, які являються результативними по тому чи іншому напрямку його діяльності. У загальному вигляді грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності на підприємстві можуть рухатися в різних напрямках, від чого залежить результативність діяльності підприємства [1].

Перша ситуація. Фахівці оцінюють якість управління підприємством як гарне в тому випадку, якщо за результатами звітного періоду чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності має позитивне значення, а в результаті інвестиційної і фінансової діяльності – негативне. Це означає, що в результаті операційної діяльності підприємство одержує досить коштів, щоб мати можливість направляти їх на інвестування і на погашення отриманих кредитів. Іншими словами можна сказати, що операційна діяльність фінансує інвестиційну і фінансову. При цьому враховується та обставина, що підприємству для здійснення інвестицій досить тільки власних засобів. У підсумку позитивне значення чистого руху коштів з урахуванням їх перерозподілу між цими трьома потоками протягом року свідчить про те, що керівництво підприємства цілком справляється зі своїми функціями.

Друга ситуація. У тому випадку, якщо рух грошових коштів від операційної і фінансової діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної – негативне, якість управління підприємством оцінюється як нормальне. Суть такої структури і грошових потоків зводиться до того, що підприємство направляє кошти від операційної діяльності, отримані кредити і додаткові вкладення власників на придбання необоротних акти-

вів (відновлення основних засобів, вкладення капіталу в нематеріальні активи, здійснення довгострокових інвестицій). У даному випадку інвестиційна діяльність підприємства фінансується за рахунок операційної та фінансової діяльності. У цій ситуації бажано мати позитивне значення по статті «Чистий рух коштів за звітний період» (стр. 400 форми № 3). Слід зазначити, що фінансування інвестиційної діяльності за рахунок фінансової діяльності не завжди є негативним результатом. Негативне значення по статті «Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності» і позитивне по статті «Чистий рух коштів від фінансової діяльності», може також свідчити про те, що підприємство одержало кредит під невеликий відсоток для його інвестування на більш вигідних умовах [1]. Отже, ця ситуація, як і перша, може бути прийнятною і певним чином позитивно оцінювати якість управління підприємством.

Третя ситуація є найбільш несприятливою для підприємства. Рух коштів від інвестиційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а від операційної – негативне, тобто операційна діяльність фінансується за рахунок інвестиційної і фінансової діяльності. У цьому випадку стан підприємства характеризується як кризовий, а якість управління може бути оцінена як незадовільна або критична. Тут мова йде про функціонуючі підприємства, а не про знову створені і ті, що знаходяться на початковій стадії розвитку, для яких можливо і прийнятно такий рух грошових коштів підприємств.

К^{ількісно фінансову ситуацію на підприємстві з обліком можливих трьох ситуацій, тобто руху грошових коштів від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності можна визначити за допомогою запропонованої моделі оцінки коефіцієнта фінансової стійкості, що характеризує позитивну або негативну зміну в цьому русі [1]. Для цього введемо такі позначення:}

CF_{op} – рух грошових коштів від операційної діяльності;

CF_{inv} – рух грошових коштів від інвестиційної діяльності;

CF_{fin} – рух грошових коштів від фінансової діяльності;

CF_1 – результуюче значення руху всіх грошових коштів у звітному періоді;

CF_0 – результуюче значення руху всіх грошових коштів у попередньому періоді;

CF_{sm} – сума узятих по модулю значень CF_1 и CF_0 ;

K_{cf} – коефіцієнт, що характеризує фінансову стійкість підприємства, на основі аналізу руху грошових коштів.

Методика визначення K_{cf} :

$$1) CF_1 = CF_{op1} + CF_{inv1} + CF_{fin1};$$

$$2) CF_0 = CF_{op0} + CF_{inv0} + CF_{fin0};$$

$$3) CF_{sm} = |CF_1| + |CF_0|;$$

$$4) K_{cf} = \frac{CF_1}{CF_{sm}} \cdot 100\% + \frac{CF_0}{CF_{sm}} \cdot 100\%.$$

Розгорнута формула K_{cf} має такий вигляд:

$$K_{cf} = \frac{CF_{op1} + CF_{inv1} + CF_{fin1}}{|CF_{op1} + CF_{inv1} + CF_{fin1}| + |CF_{op0} + CF_{inv0} + CF_{fin0}|} \cdot 100\% + \frac{CF_{op0} + CF_{inv0} + CF_{fin0}}{|CF_{op1} + CF_{inv1} + CF_{fin1}| + |CF_{op0} + CF_{inv0} + CF_{fin0}|} \cdot 100\%.$$

Запропонований коефіцієнт K_{cf} має діапазон значень від 0% до 100%, де 100% – це найвищий рівень фінансової стійкості. Можна припустити можливий діапазон змін коефіцієнта K_{cf} :

- від 0% до 20% – критичне значення;
- від 21% до 40% – незадовільне значення;
- від 41% до 60% – задовільне значення;
- від 61% до 80% – гарне значення;
- від 81% до 100% – відмінне значення.

Можуть бути й інші судження щодо інтервалів зміни цього коефіцієнту, але незалежно від підходів все рівно необхідно буде враховувати зазначені 5 ситуаційних діапазонів.

Приведемо на підставі таблиці з фрагментом вхідної інформації про фінансову діяльність підприємства приклад (табл. 1) визначення K_{CF} :

$$CF_1 = (3,4-0) + (100,1 - 0) + (0-150) = -45,5 \text{ тис. грн};$$

$$CF_0 = (74,5-0) + (36-0) + (30 - 0) = 140,5 \text{ тис. грн};$$

$$CF_{sm} = |-45,5| + |140,5| = 186 \text{ тис. грн}.$$

Таким чином, на основі розрахованого чисельного значення коефіцієнта K_{CF} можна зробити висновок про те, що розглянуте підприємство має задовільне значення показника фінансової стійкості.

Така модель оцінки фінансової стійкості може бути впроваджена на великих, середніх і малих машинобудівних підприємствах. Особливість її застосування буде заключатися в тому, що окремі складові такої моделі будуть використані частково (де немає фінансової або інвестиційної діяльності) або зовсім не використані (де є в явному виді тільки операційна діяльність). Інформаційне забезпечення розрахунку цього коефіцієнту може знаходитися як в річних, так і в кварталних фінансових документах(звітах), які обов'язково складаються на підприємствах. Постійний моніторинг за відповідними статтями фінансових документів, як представляється, повинен здійснюватися фінансовим контролером.

При застосуванні прогностичних методів оцінки операційної, фінансової та інвестиційної діяльності цю модель можна використовувати для стратегічного управління стійкістю підприємства. У цьому випадку доцільним буде виділення ключових показників по кожному з трьох напрямків діяльності на підприємстві і застосування відповідних методів прогнозування таких індикаторів. Моніторинг прогностичних показників також повинен здійснюватися відділом контролінгу.

В економічній літературі з фінансів та фінансового менеджменту пропонується використовувати близько

Таблиця 1

Звіт про рух грошових коштів

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		надходження	видатки	надходження	видатки
1	2	3	4	5	6
<i>I. Рух коштів в результаті операційної діяльності</i>					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	75,1		63	
Коректування на:					
амортизацію необоротних активів	020	80,1	X	75,5	X
збільшення (зменшення) забезпечення	030				
збиток (прибуток) від нереалізованих курсової різниці	040				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050		2,5		6
Витрати на сплату відсотків	060	30	X	25	X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	182,7		157,5	
Зменшення (збільшення):					
оборотних активів	080		270,8		50
витрат майбутніх періодів	090				
Збільшення (зменшення):					
поточних зобов'язань	100	114,0		10	
доходів майбутніх періодів	110				
Грошові кошти від операційної діяльності	120	25,9		117,5	
Оплачені:					

1	2	3	4	5	6
відсотки	130	X		X	25
податки на прибуток	140	X	22,5	X	18
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150				
Рух коштів від надзвичайних подій	160				
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	3,4		74,5	
<i>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</i>					
Реалізація:					
фінансових інвестицій	180		X		X
необоротних активів	190		X		X
майнових комплексів	200				
Отримані:					
відсотки	210	2,5	X	6	X
дивіденди	220		X		X
Інші надходження	230		X		X
Придбання:					
фінансових інвестицій	240	X	2,3	X	
необоротних активів	250	X	100,3	X	40
майнових комплексів	260	X		X	

50 показників для аналізу поточного стану підприємства. Усі вони характеризують практично внутрішню ситуацію на підприємстві. При цьому не враховуються ринкові показники, які віддзеркалювали би зовнішні та внутрішні фактори а також індикатори фондового ринку для підприємств, які там працюють. Для оцінки діяльності підприємства з урахуванням цих обставин пропонується розраховувати інтегральний показник фінансового стану за формулою [2]:

$$ПФС = \frac{Pr \cdot (1 + g)}{IC \cdot (ROIC - WACC)} \cdot \frac{100 - \frac{100}{(1 + RC)}}{\frac{Pask - Pbid}{Pbid} \cdot 100}, \quad (1)$$

яку можна трансформувати в такий вигляд:

$$ПФС = \frac{Pr \cdot (1 + g)}{IC} \times \frac{1}{ROIC - WACC} \times \frac{RC}{1 + RC} \times \frac{Pask}{Pask - Pbid}, \quad (2)$$

де $ПФС$ – показник фінансового стану підприємства;
 Pr – чистий прибуток у поточному році;
 g – середній темп зростання прибутку галузі;
 IC – величина інвестованого капіталу підприємства;

$ROIC$ – рентабельність інвестованого капіталу;

$WACC$ – середньозважена вартість капіталу;

RC – відносна сила зміни вартості акціонерного капіталу підприємства на організованому ринку;

$Pask$ – середня ціна продажу акції підприємства;

$Pbid$ – середня ціна купівлі акції підприємства.

$\frac{Pr \cdot (1 + g)}{IC \cdot (ROIC - WACC)}$ – відношення прибутку до економічної (акціонерної) доданої вартості;

$\frac{Pask - Pbid}{Pbid} \cdot 100$ – спред цінних паперів;

$100 - \frac{100}{(1 + RC)}$ – коефіцієнт відносної сили фондового ринку.

Розраховувати запропонований індекс можна не тільки на основі результатів квартальної та річної фінансової звітності, але й з використанням даних стратегічного та оперативного управлінського обліку. Це дозволяє менеджменту підприємства оперативно впроваджувати обґрунтовані управлінські рішення, які не тільки запобігають банкрутству, але й покращують фінансову стійкість підприємства.

Допущенням при використанні $ПФС$ виступає можлива зміна знаку кінцевого результату з позитивного на негативний знак у випадку, якщо одночасно результат обчислення його співмножників дробу має негативний знак. Взагалі показник фінансового стану (або стійкості) підприємства змінюється в інтервалі значень від -100 до 100 умовних одиниць. Значення індикатора на рівні -100 відповідає найгіршому стану підприємства, коли воно уже знаходиться в зоні банкрутства. Навпаки, значення цього показника на рівні $+100$ умовних одиниць відповідає найстійкішому стану підприємства. Слід зазначити, що цей індикатор може приймати нульове значення тільки у тих випадках, якщо на підприємстві відсутня будь-яка фінансово-господарська діяльність і цінні папери цього емітента не котируються на організованому фінансовому ринку, або прибуток підприємства дорівнює нулю. Якщо цінні папери підприємства не котируються на фондовому ринку, тоді $ПФС$ визначається тільки відношенням прогнозного або фактичного прибутку до величини економічної доданої вартості

компанії. У такому випадку знак дробу буде визначатися відповідно знаками чисельника і знаменника. Практична апробація розрахунку цього індексу здійснена на базі даних 15 електроенергетичних підприємств і свідчить про реальне відображення існуючої ситуації в цих компаніях (табл. 2).

до зон банкрутства на різних етапах життєвого циклу підприємства.

Окремо слід зазначити, що ПФС дозволяє порівнювати між собою підприємства будь-якої організаційної форми власності лише за умови приналежності їх до однієї галузі. Запропонований індекс, на відміну від іс-

Таблиця 2

Значення ПФС для окремих підприємств паливно-енергетичного комплексу

№ з/п	Підприємство	Прогнозна величина чистого прибутку (Pr_1), тис. грн	Агрегована характеристика внутрішнього стану підприємства (X), ум. од.	Середня величина спреда (S), %	Індекс відносної сили (RSI), %	Агрегована характеристика зовнішнього стану підприємства (Y), ум. од.	ПФС
1	ВАТ «Черкасиобленерго»	51 875,24	1,04	у 2010 р. акції не котирувались на фондовій біржі			1,04
2	ВАТ «Полтаваобленерго»	20 617,20	5,16	47,46	24,88	1,91	9,84
3	ВАТ «Прикарпаттяобленерго»	64825,16	3,14	5,26	63,58	12,08	37,93
4	ВАТ «Вінницяобленерго»	31163,85	-0,22	18,92	48,93	2,59	-0,56
5	ВАТ «Чернівціобленерго»	31840,74	-1,14	37,04	70,11	1,89	-2,15
6	ВАТ «Чернігівобленерго»	40654,80	1,08	17,43	62,45	3,58	3,87
7	ВАТ «Львівобленерго»	76729,73	3,15	15,25	64,52	4,23	13,32
8	ВАТ «Тернопільобленерго»	-6196,55	0,19	35,71	46,53	1,30	0,24
9	ВАТ «Закарпаттяобленерго»	26638,83	-0,66	27,22	77,91	2,86	-1,88
10	ВАТ «Сумиобленерго»	40829,72	1,09	у 2010 р. акції не котирувались на фондовій біржі			1,09
11	ВАТ «Хмельницькобленерго»	30535,61	-2,27	44,83	32,50	0,73	-1,64
12	ВАТ «Волиньобленерго»	6711,98	-0,31	18,60	67,83	3,65	-1,13
13	ВАТ «Одесаобленерго»	5767,02	-0,02	13,11	9,44	0,72	-0,01
14	АК «Харківобленерго»	19671,21	-0,12	2,25	63,24	28,06	-3,42
15	ВАТ «Запоріжжяобленерго»	-23695,29	0,13	29,44	46,61	1,58	0,2

Отримані в результаті розрахунків значення ПФС необхідно порівнювати з попереднім періодом. Зростання цього індексу характеризує покращення загального стану стійкості підприємства та зниження ймовірності його банкрутства. Постійне зменшення порівняно з попереднім періодом індикатора свідчить про погіршення загального стану підприємства і потребує додаткового аналізу ситуації. Негативне значення запропонованого індексу свідчить про наближення, входження або настання банкрутства і потребує прийняття оперативних заходів щодо відновлення позитивної траєкторії розвитку підприємства. Незмінне значення індикатора характеризує стабільний стан досліджуваного підприємства порівняно з попереднім періодом.

ПФС можна використовувати одночасно як для підприємств, акціонерний капітал яких обертається на організованому ринку цінних паперів, так і для тих господарюючих суб'єктів, у яких процедура лістингу ще не пройдена. У такому випадку слід враховувати зміну лише внутрішніх факторів, які представлені у перших двох співмножниках формули. Постійне спостереження за зміною цього індикатора дозволяє своєчасно й оперативно пеленгувати можливі появи ознак наближення

нующих, дозволяє не тільки всебічно розглядати поточну та перспективну діяльність підприємства на основі різноманітних внутрішніх факторів, але й аналізувати зміну ставлення зовнішнього середовища з боку професійних інститутів фінансового ринку щодо подальших перспектив розвитку досліджуваного підприємства.

З метою подальшого вдосконалення показника (ПФС) можна запропонувати до використання індикатор фінансової стійкості (*FSI – financial stability indicator*), який характеризує ліву частину формули (2), зокрема, перший співмножник цього рівняння, і в той самий час включає ключові показники для визначення фактичної або прогнозованої величини чистого прибутку (g). Він має розглядати вибіркові фінансові коефіцієнти груп фінансового аналізу, що безпосередньо характеризують стабільність, стійкість і розвиток фінансово-господарської діяльності підприємства. До них варто віднести такі групи:

1) *Рентабельність*. Дана група характеризує не тільки стабільність, але і розвиток підприємства, оскільки коефіцієнти даної групи показують здатність генерування прибутку й ефективності використання наявних

ресурсів компанії. З даної групи має розглядатися коефіцієнт рентабельності продажів (*ROS – return of sales*), тому що він фіксує виторг від реалізації продукції, що залежить від сформованої політики цін і положення фірми на ринку; за ці параметри відповідають співробітники маркетингової служби. Крім того, даний коефіцієнт відбиває контроль над поточними виробничими і невиробничими витратами компанії, що впливають на прибуток від операцій у її основній діяльності. Це означає, що коефіцієнт рентабельності продажів також містить у собі інформацію про сформований асортимент і поточну практику управління оборотними активами компаніями:

$$ROS = \frac{Net_income}{Sales} \quad (4)$$

2) *Ділова активність*. Дана група фінансових коефіцієнтів показує ефективність використання наявних ресурсів компанії і, як наслідок, здатність її до подальшого розвитку. З даної групи має розглядатися такий коефіцієнт, як оборотність активів (*AT – assets turnover*), оскільки він демонструє в агрегованій формі ефективність компанії і відповідає на запитання про те, скільки разів протягом господарського року всі активи (включаючи довгострокові) здатні створювати річний оборот фірми (виторг). Таким чином, даний коефіцієнт відбиває практику управління інвестованим капіталом при існуючій операційній політиці компанії: сформованому асортименті, ринковій позиції, результативності виробничого менеджменту:

$$AT = \frac{Sales}{Assets} \quad (5)$$

3) *Фінансова стійкість*. Коефіцієнти даної групи надають безпосередню характеристику стійкості підприємства до різних негативних екзогенних і ендогенних факторів. З даної групи має розглядатися коефіцієнт фінансового важеля (*DFL – degree of financial leverage*), що описує принципи залучення капіталу. Чим більше позикового капіталу, тим вище даний коефіцієнт, а виходить, шанси нарощування прибутку зростають, оскільки на рішення саме цієї задачі спрямована дія фінансового важеля компанії. Одночасно може зростати і ризик неплатежу:

$$DFL = \frac{Assets}{Equity} \quad (6)$$

4) *Стратегія фінансування*. Вона застосовується в компанії, оскільки представляє непряму аналітичну характеристику майбутньої стабільності, стійкості і розвитку підприємства. У даному випадку має бути розглянуто норму нагромадження, або реінвестування (*R – retention rate*), що прямо залежить від системи використання внутрішніх джерел фінансування, до яких насамперед відноситься створюваний в компанії прибуток, і від політики виплат власникам:

$$R = \frac{1 - Dividends}{Net_income} \quad (7)$$

Таким чином, стійкий темп зростання (*g*) – це швидкість збільшення виторгу від продажів, який компанія спроможна досягти за умови збереження незмінної операційної і фінансової політики:

$$g = ROS \times AT \times DFL \times R = \frac{Net_income}{Sales} \times \frac{Sales}{Assets} \times \frac{Assets}{Equity} \times \frac{1 - Dividends}{Net_income} \quad (8)$$

Іншими словами, темп стійкого зростання (*g – growth*) – це єдина можлива швидкість збільшення продажів при незмінності розглянутих чотирьох коефіцієнтів. Якщо темп розвитку компанії стає іншим, якийсь з коефіцієнтів має змінитися, і, отже, або в операційній політиці, або в стратегії фінансування відбуваються зміни. Тому даний темп можна вважати запропонованим компанією двома видами її політик – операційної та фінансової. Але це зовсім не означає, що фірма буде розвиватися із заданою швидкістю: на неї впливають мінливі ринкові умови й інші види політик.

Таким чином, новий запропонований індикатор фінансової стійкості (*FSI*) буде мати такий вигляд:

$$FSI = \frac{NI \times (1 + (ROS \times AT \times DFL \times R))}{IC} \quad (9)$$

де *NI* – чистий прибуток;
ROS – рентабельність продажів;
AT – оборотність активів;
DFL – рівень фінансового левериджу;
R – норма реінвестування;
IC – інвестовані кошти.

Наведена вище формула в розгорнутому вигляді може бути представлена в такий спосіб:

$$FSI = \frac{Net_income}{Sales} \times \frac{Sales}{Assets} \times \frac{Assets}{Equity} \times \frac{1 - Dividends}{Net_income};$$

$$FSI = \frac{Net_income \times (1 + g)}{Investing_capital} = \frac{Net_income \times (1 + (ROS \times AT \times DFL \times R))}{Investing_capital}; \quad (10)$$

$$FSI = \frac{Net_income \times \left(1 + \left(\frac{Net_income}{Sales} \times \frac{Sales}{Assets} \times \frac{Assets}{Equity} \times \frac{1 - Dividends}{Net_income} \right) \right)}{Investing_capital}$$

Збільшення показника фінансової стійкості свідчить про покращення стійкості підприємства (табл. 3).

Фінансова стійкість безпосередньо пов'язана з ефективністю функціонування підприємства і значною мірою залежить від результативності кругообігу на фазах капіталу (залучення, розподілу, використання). Важливою вимогою підвищення достовірності оцінки фінансової стійкості є коректне використання кількісно-якісного підходу. У зв'язку із зазначеними особливостями оцінки процесу кругообігу капіталу на підприємствах виникає потреба в розробленні комплексних методичних засад визначення фінансової стійкості сучасних суб'єктів господарювання. Сучасні системи показників оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання повинні в першу чергу бути зорієнтовані на

ширше урахування нематеріальних активів підприємства та використання широкого, структурованого переліку показників для їх оцінки.

Таблиця 3

Розрахунок показника фінансової стійкості

Показник	2009 р.	2010 р.
Чистий прибуток	754646000	1248028000
Рентабельність продажів	20,1471028	24,95156247
Оборотність активів	0,886952235	0,812803838
Рівень фінансового левериджу	1,649855021	1,619525798
Норма реінвестування	0,995705999	1
Інвестовані засоби	934641000	828386000
Індикатор фінансової стійкості	1,044439778	2,001415735

ВИСНОВКИ

1. Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства (K_{cf}) може використовуватися на різних підприємствах з метою оперативного і стратегічного управління грошовими потоками і своєчасного виявлення негативних моментів у цьому процесі.

2. Інтегральний показник фінансового стану підприємства ($ПФС$) значною мірою підходить для оперативного та стратегічного управління на великих підприємствах, акції яких котируються на фондових ринках. Окремі його співмножники можуть бути використані для розрахунку відповідних величин для інших підприємств.

3. Індикатор фінансової стійкості (FSI) можна застосовувати на підприємствах, які не мають зв'язку з фондовим ринком і не залучають зовнішній капітал. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Сахошко А. И. Методический подход к определению финансовой устойчивости предприятия на основе движения денежных потоков / А. И. Сахошко, Д. В. Коробков, В. А. Мищенко, И. Л. Ситак // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 3. – Т. 2. Економічні науки. – Полтава : ПДАА, 2011. – С. 245 – 250.

2. Коробков Д. В. Оцінка фінансового стану підприємства за допомогою інтегрального показника / Д. В. Коробков, О. В. Мозенков, В. А. Міщенко, І. Л. Сітак // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2009. – Вип. 35-2. – С. 86 – 91.

3. Ивашковская И. Финансовые измерения качества роста / И. Ивашковская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/finance/fin129.html>

УДК 338.27.015(075.8)

КВАЗИАДАПТИВНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ІВАЩЕНКО П. О., СИСОЄВА С. І.

УДК 338.27.015(075.8)

Іващенко П. О., Сисоєва С. І. Квазіадаптивне прогнозування туристичної діяльності

Пропонується метод квазіадаптивного короткострокового прогнозування, який застосовується для прогнозування кількості іноземних туристів, що відвідують Західний регіон України.

Ключові слова: квазіадаптивне короткострокове прогнозування, туристична діяльність, нестационарність, Україна.

Рис.: 1. **Формул:** 11. **Бібл.:** 8.

Іващенко Петро Олексійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра статистики, обліку і аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: ipaplin@mail.ru

Сисоєва Світлана Ігорівна – старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин, Міжнародний слов'янський університет (вул. О. Яроша, 9-А, Харків, 61045, Україна)

E-mail: ssvsveta@ukr.net

УДК 338.27.015(075.8)

Иващенко П. А., Сысоева С. И. Квазиадаптивное прогнозирование туристической деятельности

Предлагается метод квазиадаптивного краткосрочного прогнозирования, который применяется для прогнозирования количества иностранных туристов, посещающих Западный регион Украины.

Ключевые слова: квазиадаптивное краткосрочное прогнозирование, туристическая деятельность, нестационарность, Украина.

Рис.: 1. **Формул:** 11. **Библ.:** 8.

Иващенко Петр Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: ipaplin@mail.ru

Сысоева Светлана Игоревна – старший преподаватель кафедры международных экономических отношений, Международный славянский университет (ул. О. Яроша, 9-А, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: ssvsveta@ukr.net

UDC 338.27.015(075.8)

Ivashchenko P. A., Sysoeva S. I. Quasi Adaptive Forecasting of Tourism Activity

The method quasi adaptive short-term forecasting, which is used to predict the number of foreign tourists visiting the Western region of Ukraine.

Key words: quasi adaptive short-term forecasting, travel activities, nonstationarity, Ukraine.

Pic.: 1. **Formulae:** 11. **Bibl.:** 8.

Ivashchenko Petr A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: ipaplin@mail.ru

Sysoeva Svetlana I. – Senior Lecturer, Department of International Economic Relations, International Slavic University (vul. O. Yarosha, 9-A, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: ssvsveta@ukr.net

Туризм є найважливішою бюджетоутворюючою галуззю багатьох держав, і в тому числі в Україні. Кількість міжнародних туристичних прибуттів у 2011 р. зросла більш ніж на 4% і сягнула 980 млн осіб. У 2010 р. експортні надходження від міжнародного туризму склали 919 млрд дол. США. ЮНВТО прогнозує в 2012 р. зростання міжнародних туристських прибуттів на 3 – 4% [1].

Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України у 2011 р., досягла 2,3 млн осіб [2].

Моделювання процесів, що відбуваються в туристичному бізнесі, стає необхідністю, оскільки сприяє вивченню чинників стабільності і зростання, дозволяє виконувати прогнозні оцінки. Результати моделювання необхідні для вироблення стратегії, ухвалення ділових рішень і планування в туристичній сфері.

Основними об'єктами моделювання в туризмі є кількість туристів, що прибувають, і показники, пов'язані з сезонністю індустрії відпочинку. З них найбільш важливу роль грає кількість туристів, що прибувають на відпочинок, оскільки вона є макроекономічним показником, на підставі якого будуються всі подальші оцінки. Метою роботи є моделювання і прогнозування кількості іноземних туристів, що прибувають, і надання рекомендацій з використання моделей.

Найбільшого поширення в туризмі набули найпростіші економетричні моделі, параметри яких оцінюються за допомогою методу найменших квадратів [3, 4, 5]. Традиційний вигляд таких моделей – регресійні рівняння або системи економетричних рівнянь. Подібні моделі забезпечують прийнятну точність і мають непогані прогнозні якості [6]. Щонайкраще число прибуття туристів досить добре моделюється рівняннями другого порядку. При цьому слід зазначити той факт, що вибір форми регресійного рівняння має більше значення, ніж оцінювання його параметрів. Подальші дослідження дозволили встановити, що регресійні рівняння зручні, якщо доводиться мати справу з даними, які монотонно зростають або убавляють. Якщо ж дані характеризуються наявністю значних коливань, вживання регресійних рівнянь не настільки ефективно, оскільки наводить до помилок більше 20% при короткострокових прогнозах. У ряді робіт [6 – 8] наголошується, що дані, які входять у регресійні рівняння (ціни, доходи, курси валют й ін.) є нестационарними величинами, що динамічно змінюються і між якими існує взаємозалежність. Ігнорування проблеми стаціонарності наводить до того, що параметричні тести (зокрема, t -тести і F -тести) стають ненадійними і можуть давати помилкові результати. Але, не дивлячись на наявні обмеження, повністю відмовлятися від регресійних рівнянь недоцільно, оскільки за певних обставин вони є найбільш простими, ефективними і зручними.

Невирішена частка проблеми створення і використання статистичних моделей прогнозування туристичної діяльності полягає в тому, що у відомих моделях в явному вигляді враховується інформація лише за попередні моменти часу. Не дивлячись на те, що в даній ситуації використовуються адаптивні моделі, уявляється цікавим створення версії моделей, в яких задіяно

більше інформації, зокрема врахування розподілу знаків похибок прогнозу показника.

Нехай X_{t_1}, \dots, X_{t_2} – часовий ряд послідовних щоденних даних (спостережень) про відповідний показник туристичної діяльності, $t_2 - t_1$ – довжина ряду, а, точніше, довжина досліджуваного відрізка ряду. Завдання полягає у виявленні більш менш стійких залежностей t -го спостереження від передуючих і, використовуючи інформацію про такі залежності, побудуванні прогнозу показника на $(t_2 + 1)$ -й момент. У [8, с. 340] розглянуто аналогічну постановку.

Після аналізу ряду на випадковість і здобуття інформації про характер поведінки ряду вже можна зробити спробу конкретизації завдання прогнозування. Вона пов'язана, по-перше, з вибором класу моделей і, по-друге, з підбором або створенням конкретної моделі з вибраного класу. При цьому має бути приведена досить вагома аргументація відносно зробленого вибору.

Завдання побудови квазіадаптивного прогнозу показника туристичної діяльності полягає в отриманні прогнозних оцінок показника, що мінімізує суму квадратів похибок прогнозу.

Під квазіадаптивним прогнозом розуміємо прогнозні оцінки, що враховують прогнозу оцінку знаку похибок прогнозу.

У випадку туристичної діяльності ситуація має свої особливості, на яких ґрунтується метод квазіадаптивного прогнозування.

Особливості полягають в тому, що у туристів можуть виникнути бажання здійснити туристичну подорож або тим же шляхом, або в одне й теж місце іншим разом, і вони це бажання можуть здійснити з деякою ймовірністю через деякий час.

Пропонується така схема побудування прогнозних оцінок показника туристичної діяльності, поданого часовим рядом $X = \{X_t\}_{t=t_1}^{t_2}$.

1. Виконується оцінка $\hat{a}_{1,0}, \hat{a}_{2,0}$ для початкових значень коефіцієнтів $a_{1,0}, a_{2,0}$. Вихідними даними є відрізок часового ряду показника $X = \{X_t\}_{t=t_1}^{t_2}$.

Спочатку до X застосовується метод найменших квадратів. Отримується вираз $\hat{X}_t = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 t$.

Для $t = 0$ покладаємо

$$\hat{a}_{1,0} = \hat{\beta}_0,$$

$$\hat{a}_{2,0} = \hat{\beta}_1.$$

2. Для $t = t_1, \dots, t_2$ розраховуються оцінки коефіцієнтів $\hat{a}_{1,t}, \hat{a}_{2,t}$ відповідно до співвідношень

$$\hat{a}_{1,t} = \alpha_1 X_t + (1 - \alpha_1)(\hat{a}_{1,t-1} + \hat{a}_{2,t-1}) + \alpha_3 f(e_t, e_{t-1}),$$

$$\hat{a}_{2,t} = \alpha_2 (\hat{a}_{1,t} - \hat{a}_{1,t-1}) + (1 - \alpha_2) \hat{a}_{2,t-1},$$

де

$$f(e_t, e_{t-1}) = \text{Sign}(\widehat{\Delta e_t}) |\Delta e_t|,$$

$$\text{Sign}(\widehat{\Delta e}_t) = \text{Sign}(\widehat{m}_t, k_{t-1}),$$

$$\Delta e_t = e_t - e_{t-1},$$

$$\widehat{m}_t = \text{Sign}(\widehat{S}_{t-1}) = \begin{cases} +1, \widehat{S}_{t-1} > \varepsilon_S \\ 0, |\widehat{S}_{t-1}| \leq \varepsilon_S \\ -1, \widehat{S}_{t-1} < -\varepsilon_S \end{cases}$$

$$S_t = \alpha m_t + (1 - \alpha) F_{t-1},$$

$$m_t = k_t k_{t-1},$$

$$k_t = \begin{cases} +1, \text{якщо } \Delta e_t > \varepsilon_e \\ 0, \text{якщо } |\Delta e_t| \leq \varepsilon_e \\ -1, \text{якщо } \Delta e_t < -\varepsilon_e \end{cases}.$$

У використаних співвідношеннях символи $\alpha, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_p, \alpha_S, \alpha_e$ мають такий зміст: $\alpha, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – чисельні параметри моделі, які змінюються в проміжку від 0 до 1; $e_t = X_t - \widehat{X}_1(t-1)$ – похибка прогнозу; $\varepsilon_S, \varepsilon_e$ – розмір інтервалу байдужості для експоненційної середньої S_t і значень ряду e_t .

На нашу думку, параметр ε_S можна інтерпретувати як ступінь бажання (+1) (байдужості (0), небажання (-1)) особи знову здійснити туристичний вояж таким самим маршрутом, що і раніше.

3. Для кроку прогнозу $\tau = 1$, відлік часу $t = t_1, \dots, t_2$ і початкових значень $\alpha, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ розраховується початкова прогнозна оцінка $\widehat{X}_\tau(t)$ часового ряду X_t за формулою

$$\widehat{X}_\tau(t) = A + \widehat{a}_{1,t} + \widehat{a}_{2,t}\tau.$$

4. Розраховується сума квадратів похибок прогнозу SSE:

$$SSE = \sum_{t_1}^{t_2} e_t^2.$$

5. З метою покращення якості прогнозу, відшукуються значення оцінок параметрів $A, \alpha, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$, що мінімізують SSE.

Алгоритм квазіадаптивного прогнозування було застосовано до побудовання прогнозних оцінок показника «кількість іноземних туристів, що відвідують Західний регіон України» [2]. Результати прогнозів представлено на рис. 1.

З рис. 1 можна зробити такі висновки. По-перше, трипараметричний алгоритм квазіадаптивного прогнозування працює досить тонко. Тобто він майже інтерполює початкові дані і враховує можливі тенденції в прогнозах. По-друге, спираючись на результати прогнозних розрахунків, слід очікувати, що бажання відвідати Західний регіон України з деякою ймовірністю може виникнути у не менш 28000 – 30000 осіб іноземних туристів. По-третє, прогнози на 2012 – 2013 рр. вказують на зростаючий інтерес іноземних туристів до нинішньої України.

ВИСНОВКИ

Викладене дозволяє стверджувати про працездатність алгоритму квазіадаптивного прогнозування. Напрямками подальших досліджень можуть бути: а) підвищення якості прогнозу за рахунок регулювання розмірів інтервалів байдужості $\varepsilon_S, \varepsilon_e$; б) з'ясування меж дії алгоритму; в) узагальнення алгоритму в напрямку врахування дії чинників типу «Євро-2012»; г) розробка універсальної програмної реалізації алгоритму. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. www.unwto.org
2. www.ukrstat.org.ua
3. **Lim C.** Review of international tourism demand models. *Annals of Tourism Research*, V. 24, 1997, pp. 835 – 849.

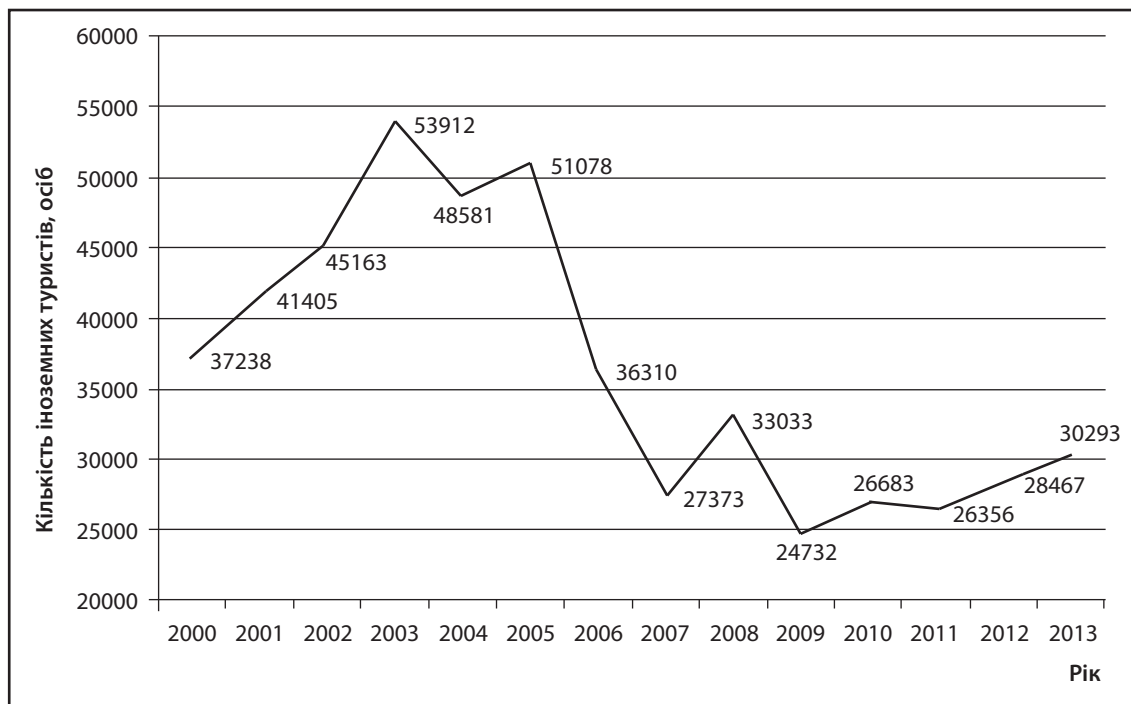


Рис. 1. Прогнозні оцінки кількості іноземних туристів, що відвідують Західний регіон України

4. Демин А. А. Практическое использование адаптивных моделей в туризме / А. А. Демин, Ю. А. Семенова // Культура народов Причерноморья. – 2001. – № 16. – С. 34 – 39.

5. P.C.V. Philips Understanding spurious regressions in econometrics, *Econometrica*, 1986, pp. 311 – 340.

6. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю. П. Лукашин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

7. Иващенко П. А. Метод краткосрочного прогнозирования курсов валют / П. А. Иващенко, А. И. Русецкий // *Економіка розвитку*. – 2008. – № 4. – С. 33 – 34.

8. Кендэл М. Временные ряды / М. Кендэл. – М. : Финансы и статистика, 1977. – 145 с.

ЗАСТОСУВАННЯ БАЙЄСІВСЬКИХ МЕРЕЖ ДОВІРИ У ФОРМУВАННІ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

ПОКОТІЛОВА О. І., ПОКОТІЛОВ І. П.

УДК 65.012.25: 519.17

Покотілова О. І., Покотілов І. П. Застосування байєсівських мереж довіри у формуванні товарного асортименту підприємства

У даній роботі розглядається застосування байєсівської мережи довіри для формування конкурентно раціонального асортименту підприємств харчової промисловості за допомогою програмного забезпечення Hugin. Наводяться необхідні теоретичні відомості про методику рішення задачі. Вказані основні аспекти практичної реалізації програми.

Ключові слова: байєсівська мережа довіри, конкурентно раціональний асортимент, підприємства харчової промисловості.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 5.

Покотілова Олена Ігорівна – аспірантка, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Університетська, 77, Донецьк, 83048, Україна)
E-mail: dobrozorova@mail.ru

Покотілов Ігор Пилипович – кандидат технічних наук, проректор, Херсонський економічно-правовий інститут (вул. Кримська, 130, Херсон, 73028, Україна)

УДК 65.012.25: 519.17

UDC 65.012.25: 519.17

Покотилова Е. И., Покотиллов И. Ф. Применение байесовских сетей доверия в формировании товарного ассортимента предприятия

Pokotilova Y. I., Pokotilov I. F. The Use of Bayesian Networks of Trust in the Formation of the Company Product Range

В данной работе рассматривается применение байесовской сети доверия для формирования конкурентно рационального ассортимента предприятий пищевой промышленности с помощью программного обеспечения Hugin. Приводятся необходимые теоретические сведения о методике решения задачи. Указаны основные аспекты практической реализации программы.

In this paper we consider the use of Bayesian networks of trust for the formation of a competitive range of sustainable food through the software Hugin. We present the necessary theoretical information on the methodology of the solution. Shows the main aspects of the implementation of the program.

Ключевые слова: байесовская сеть доверия, конкурентно рациональный ассортимент, предприятия пищевой промышленности.

Key words: Bayesian belief network, rational competitive range, the food industry.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 1. **Библ.:** 5.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 5.

Покотилова Елена Игоревна – аспірантка, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Університетська, 77, Донецьк, 83048, Україна)

Pokotilova Yelena I. – Postgraduate Student, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (vul. Universytetska, 77, Donetsk, 83048, Ukraine)

E-mail: dobrozorova@mail.ru

E-mail: dobrozorova@mail.ru

Покотілов Ігорь Филиппович – кандидат технічних наук, проректор, Херсонський економіко-правовий інститут (вул. Кримська, 130, Херсон, 73028, Україна)

Pokotilov Igor F. – Candidate of Sciences (Engineering), Pro-rector, Kherson Economics and Law Institute (vul. Krymska, 130, Kherson, 73028, Ukraine)

В умовах кардинальної трансформації економічного середовища, збільшення обсягів інформації, яка динамічно змінюється і не завжди достовірна, гостро стоїть проблема підготовки управлінських рішень (УР). Сьогодні для розв'язання багатьох практичних завдань, що стоять перед менеджерами, не можна застосувати класичні методи прийняття рішень. Тому актуальним є впровадження нових методологічних підходів і відповідного інструментарію, які дозволяють обґрунтовувати і приймати УР на різних ієрархічних рівнях управління в умовах невизначеності. Одним із таких

методологічних підходів є використання експертних систем, зокрема байєсівських мереж довіри (*Bayesian belief network (BBN)*).

BBN використовуються в галузях, що характеризуються успадкованою невизначеністю. Ця невизначеність може виникати внаслідок неповного розуміння предметної області; неповних знань про предметну область у момент прийняття УР, коли задача характеризується випадковістю або комбінацією цих факторів [1].

Одним із таких завдань є формування конкурентно раціонального товарного асортименту підпри-

емств. Основними перевагами BBN у подібних завданнях є: можливість використовувати для розрахунків суб'єктивну інформацію у вигляді експертних оцінок і міркувань, здатність виявляти невідомі та нетривіальні зв'язки між чинниками, а також високий рівень візуалізації та чітке розуміння суті взаємодії чинників процесу між собою [2].

На даний момент існує велика кількість готових програмних продуктів для побудови BBN. Це робить її ефективним якісним методом поліпшення УР у галузі маркетингу.

Істотний внесок у дослідження проблеми практичного використання байесівських мереж довіри внесли відомі закордонні та вітчизняні вчені та практики: Де Марко Т., Д. Чекерман, С. Колес, Ф. Дженсен, М. Крейг, Терехов С. А., Андрейчик А. В., Андрейчікова О. М., Шехтер Д. Б., Чадюк А. В., Червинский-Авашура А. Л., Бідюк П. І., Терентьев О. М., Коновалюк М. М., Гаврилова Т. А., Хорошевский В. Ф., Поллак Г. А. та ін.

У роботах перелічених авторів BBN досліджувалися, в основному, у контексті можливості створення експертних систем. Однак мало уваги приділялося можливості використання методології BBN при формуванні асортименту товарів підприємств різних галузей.

Мета статті – обґрунтувати методологічний підхід, заснований на побудові байесівських мереж довіри для формування товарного асортименту підприємств харчової промисловості; за допомогою програмного забезпечення Nugin побудувати модель конкурентно раціонального асортименту підприємства харчової промисловості.

BBN – це високоресурсний метод ймовірнісного моделювання процесів довільної природи з невизначеностями різних типів, який забезпечує можливість достатньо точного опису їх функціонування, оцінювати прогнози та будувати системи управління [2].

BBN – новий інструмент управління, що регулює інформаційні потоки, дозволяє створювати узгоджену і несуперечливу ймовірнісну базу знань.

Для байесівських мереж довіри іноді використовуються ще одна назва – причинно-наслідкова мережа [3].

У стандартному математичному описі BBN складається з безлічі випадкових змінних і спрямованих зв'язків між ними. Кожна змінна може приймати одне з кінцевої безлічі взаємовиключних значень. Змінні разом зі зв'язками утворюють орієнтований граф. Кожній змінній – нащадку A зі змінними – предками B_1, \dots, B_n задається таблиця умовних ймовірностей $P(A|B_1, \dots, B_n)$.

Причинно-наслідкові з'єднання дозволяють більш просто оцінювати ймовірності подій. Поняття умовної ймовірності $P(A|B)$ становить основу байесівського підходу до аналізу невизначеності. Спільна ймовірності настання подій A і B представляється формулою повної ймовірності: $P(A, B) = P(A|B) \cdot P(B)$.

Маючи в розпорядженні інформацію про залежні змінні (слідства), можна визначити порівняльні ймовірності вихідних змінних (причин) за допомогою теореми Байеса:

$$P(B|A) = \frac{P(B|A) \cdot P(A)}{P(B)}$$

Саме процес обчислення ймовірностей є основою для прийняття рішень в умовах невизначеності на основі байесівських мереж довіри.

Залежно від того, якими величинами представлені змінні вузлів, розрізняють чотири типи BBN: дискретні, динамічні, неперервні, гібридні.

У даній роботі розглядається дискретна BBN – мережа, у якій змінні вузлів представлені дискретними величинами. Вона представляє собою спрямований ациклічний граф, для якого характерні такі властивості:

- ★ кожна вершина являє собою подію, що описується випадковою величиною, яка може мати кілька станів;
- ★ усі вершини, пов'язані з предками визначаються таблицею або функцією умовних ймовірностей;
- ★ для вершин без предків ймовірності їх станів є маргінальними [2].

На етапі якісної оцінки в модель було включено чинники, які впливають на формування товарного асортименту підприємств харчової промисловості, визначають ступінь відповідності його споживчим перевагам (*рис. 1*).

Високого ступеня відповідності споживчим перевагам можна досягти, дотримуючись теорії конкурентної раціональності та своєрідної її модифікації – рефлексивного управління.

Під конкурентною раціональністю асортименту розуміється принцип прийняття рішень щодо його формування на насиченому конкурентами ринку. Слово «конкурентна» передбачає, що фірма діє на ринку серед інших компаній, які приймають подібні рішення, «раціональність» – те, що фірма прагне бути послідовною в організації обміну зі споживачами на ринку, який постійно розвивається [4, с. 24].

Усі чинники, що ввійшли в модель, відносяться до чинників внутрішнього середовищі підприємства і впливають на формування конкурентно раціонального асортименту від розробки концепції до виробництва товару. При цьому враховувалось, що коли товар попадає в канали збуту, кожен з чинників прямо чи опосередковано формує уявлення у споживча про товари підприємства, впливає як на об'єктивну, так і суб'єктивну компоненти його вибору.

Формування уявлень споживача про якість передбачає інформування про переваги даного товару перед конкурентами в таких аспектах якості, як біологічна та енергетична цінність, органолептичні якості, безпека, корисність, екологічність, наявність товарного знаку, відповідність стандартам якості та ін..

Важливим чинником, що впливає на процес прийняття рішення про покупку, є ціна товару. Вона повинна бути, на погляд споживача, економічно обґрунтованою, психологічно ко мфортною. Якщо підприємство пропонує декілька різновидів одного товару для різних груп споживачів, то важливо провести цінову диференціацію. Для деяких споживачів ціна навіть може слугувати індикатором якості товару.

Показники асортименту будуть приховано впливати на імідж компанії. Наприклад, широта, глибина, насиченість, стабільність асортименту, на думку споживача, можуть свідчити про високий технологічний рівень підприємства.

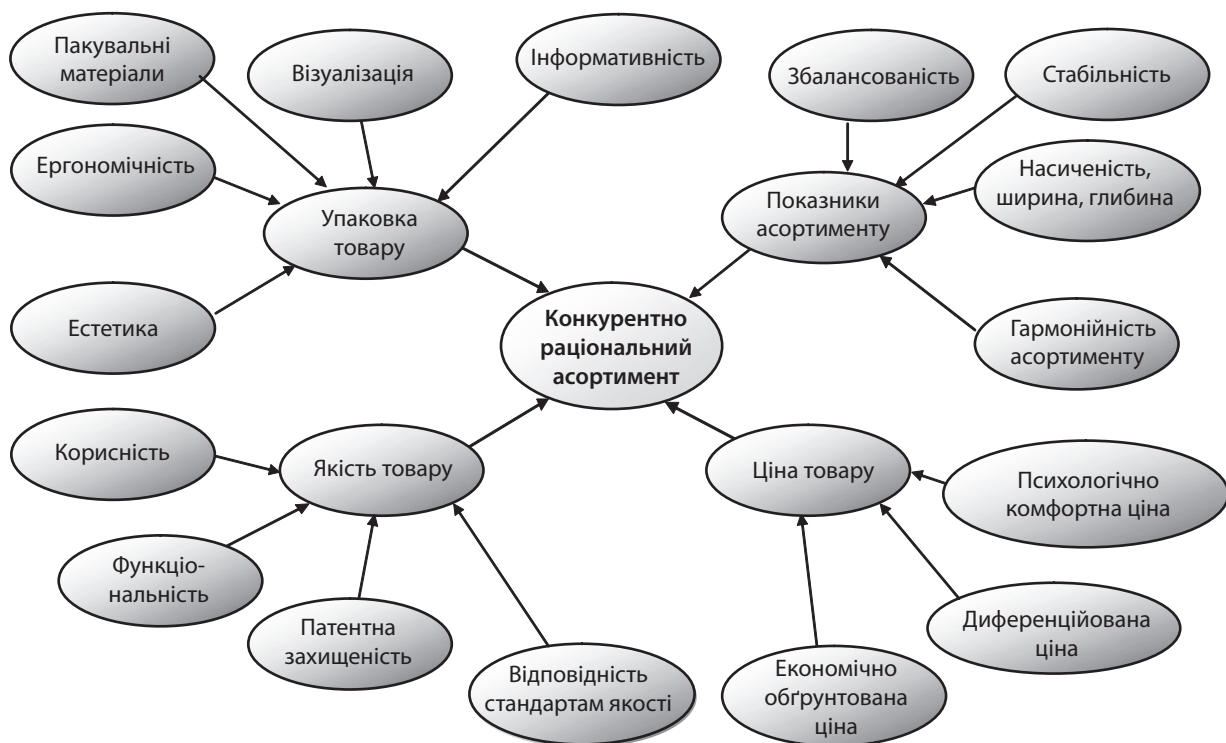


Рис.1. Модель формування конкурентно раціонального асортименту товарів підприємств харчової промисловості

Упаковка є важливим засобом комунікації підприємства із споживачем. Вона демонструє товар, виділяє його серед інших більш якісним дизайном, кольором, формою, матеріалом. Важливе значення має інформативність маркування, яке дає можливість споживачу зробити висновки про якість товару, сформувати уяву про імідж виробника.

Таким чином, уже на етапі формування асортименту менеджери закладають найбільш результативні напрями рефлексивного управління попитом.

Для проектування та розрахунків BBN використовувалася програмне забезпечення Hugin [5]. Hugin – пакет програм для розробки моделей, заснованих на експертних оцінках у різних сферах, що характеризуються суттєвою невизначеністю. Вона містить зручну для використання дедуктивну систему виводу, засновану на імовірнісних оцінках, яку можна застосувати до складних мереж з причинно-наслідковими імовірнісними зв'язками між об'єктами. Після того, як BBN спроектована і визначена, її компілюють з метою отримання можливості використовувати мережу для оцінки ймовірностей.

Для складання таблиць апріорних ймовірностей для кожного чинника використовуються оцінки, які були отримані експертним шляхом, а також з досвіду багаторазового виконання подібних проектів.

Результати розрахунків умовні ймовірності впливу основних груп чинників на конкурентну раціональність асортименту товару підприємства харчової промисловості Херсонської області показано на рис. 2.

На рис. 2а) за ступенем впливу чинники розподілилися таким чином: ціна товару – 66,73%; якість товару – 62,45%; показники асортименту – 59,86%; упаковка товару – 55,54%.

Можна стверджувати, що вірогідність того, що конкурентна раціональність асортименту збільшиться завдяки зміні групи чинників «ціна товару», дорівнює 66,73. Аналогічно можна зробити висновки й по інших групах чинників.

На рис. 2б) для визначення найбільш ймовірної комбінації стану всіх вузлів була задана 100% ймовірність конкурентній раціональності асортименту і визначено, які групи чинників здійснюють найбільший вплив на нього. Найбільший вплив здійснює якість товару – 76,69%; ціна товару – 74,45; показники асортименту – 66,08; упаковка товару – 57%.

Далі нами розраховувалась ймовірність ефективності товарного асортименту під впливом кожної групи чинників, за умови, що інші чинники незмінні. Результати розрахунків зведені в табл. 1 із зазначенням максимальної та мінімальної ймовірності впливу на формування ефективного товарного асортименту підприємств харчової промисловості.

Таблиця 1

Ймовірність впливу чинників на ефективність товарного асортименту підприємств харчової промисловості, %

Чинники впливу	Ймовірність формування конкурентно раціонального товарного асортименту за умови, що чинники впливу приймають значення	
	100%	0%
Якість товару	74,83	37,82
Ціна товару	67,99	46,79
Показники асортименту	67,27	51,50
Упаковка товару	62,54	58,93

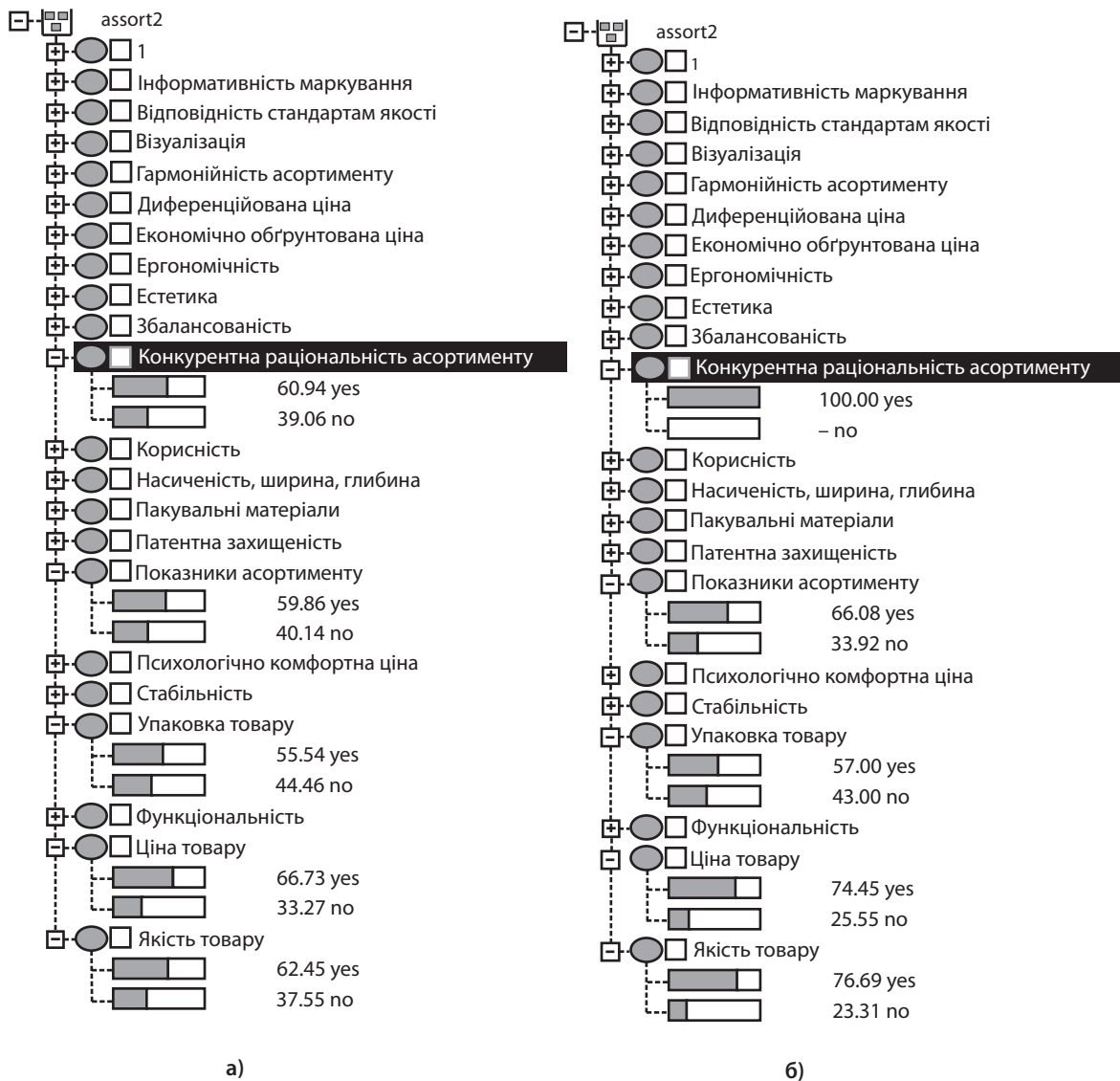


Рис. 2. Умовна ймовірність конкурентної раціональності товарного асортименту підприємств харчової промисловості Херсонської області

На основі даних табл. 1 було побудовано поетапний прогноз зміни показника ефективності асортименту (рис. 3) під впливом основних груп чинників, представлених в моделі.

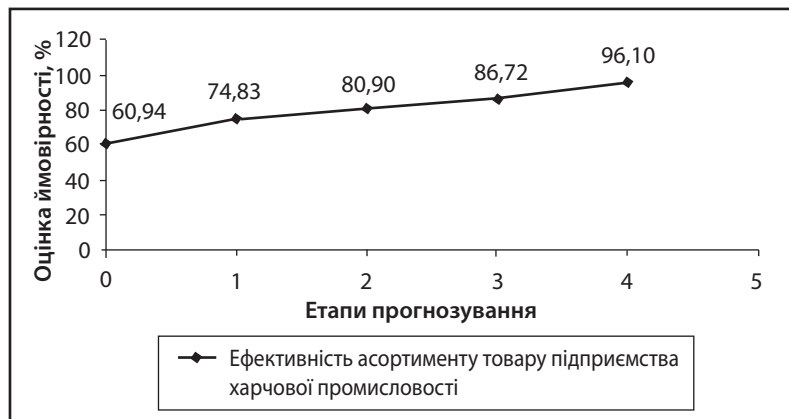


Рис. 3. Динаміка зміни оцінки ймовірності раціональності асортименту підприємства харчової промисловості

На першому етапі пропонується підприємствам підвищити до максимально можливого рівня якості продукції, на другому – співвідношення ціна/витрати, на третьому та четвертому – збільшити показники асортименту та упаковки товару.

Таким чином, розроблена модель дозволяє автоматизувати процес прогнозування формування асортименту підприємства харчової галузі, що підвищить ефективність діяльності підприємств харчової галузі в цілому.

ВИСНОВКИ

Отримані результати свідчать про те, що для вирішення подібних задач можна використовувати нейромережеві технології, зокрема байєсівські мережі довіри. Вони ефективні для прийняття рішень в галузі маркетингу, зокрема з формування конкурентно раціонального асортименту товару.

У байесівських мережах довіри є можливість використовувати як імовірності, отримані дослідним шляхом або з досвіду багаторазового використання системи, так і експертні оцінки у вигляді припущень.

Точність прогнозування формування конкурентно раціонального асортименту буде тим вище, чим більше буде інформації та вище рівень її достовірності.

Результати розрахунків можна використовувати підприємствами для визначення пріоритетності інвестування при формуванні асортименту підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Шехтер Д. Б. Байесовские методы в задаче оценки релевантности при порске работы в Internet / Д. Б. Шехтер, А. В. Чадюк, А. Л. Червинский-Авашура [Електронний ресурс]: Проблеми програмування. 2006. – № 2-3. Спец. випуск. – Ре-

жим доступу : <http://dspace.nbu.gov.ua/dspace/bitstream/handle/123456789/1639/63-Shehter.pdf?sequence=1>

2. Бідюк П. І. Байесівські мережі в технологіях інтелектуального аналізу даних / П. І. Бідюк, О. М. Терентьев, М. М. Коновалюк [Електронний ресурс] : Наукові праці. Комп'ютерні технології. Випуск 121. Том 134. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Computer_technology/2010_121/121-1.pdf

3. Гаврилова Т. А. Базы знаний интеллектуальных систем / Т. А. Гаврилова, В. Ф. Хорошевский. – М. : ФИЗМАТЛИТ, 2003.

4. Диксон П. Р. Управление маркетингом / Диксон П. Р.; Пер. с англ. – М. : ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 560 с.

5. Поллак Г. А. Инструментальные средства разработки экспертных систем : учебн. пособие. / Поллак Г. А. – Челябинск : Изд. ЮУрГУ, 2003. – 65 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lib.susu.ac.ru/ftd?base=SUSU_METHOD&key=000260533&dtype=F&etype=.pdf

МОДЕЛЮВАННЯ МАТЕРІАЛЬНОГО ПОТОКУ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ З УРАХУВАННЯМ ВИПАДКОВИХ ВИРОБНИЧИХ ВТРАТ

МАРЧУК В. Д.

УДК 338.3:303.09

Марчук В. Д. Моделювання матеріального потоку виробничих систем з урахуванням випадкових виробничих втрат

Розроблено модель матеріального потоку виробничої системи з урахуванням випадкових виробничих втрат, що представляють собою розподілений випадковий процес з кореляційною функцією типу «білого шуму» та функцією, що має сезонні коливання.

Ключові слова: виробнича система, матеріальний потік, моделювання, виробничі витрати.

Формул: 25. **Бібл.:** 8.

Марчук Василь Дмитрович – здобувач, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 338.3:303.09

UDC 338.3:303.09

Марчук В. Д. Моделирование материального потока производственных систем с учетом случайных производственных потерь

Marchuk V. D. Simulation of Material Flow Production Systems Based on Random Production Losses

Разработана модель материального потока производственной системы с учетом случайных производственных потерь, представляющих собой распределенный случайный процесс с корреляционной функцией типа «белого шума» и функцией, имеющей сезонные колебания.

The model of material stream of the production system is developed taking into account the stochastic production losses that represent by itself the distributed stochastic process with the correlation function of type of «white noise» and function that has seasonal vibrations.

Ключевые слова: производственная система, материальный поток, моделирование, производственные потери.

Key words: manufacturing system, material flow simulation, production losses.

Формул: 25. **Библ.:** 8.

Formulae: 25. **Bibl.:** 8.

Марчук Василий Дмитриевич – соискатель, кафедра экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченко, 57, Івано-Франковск, 76018, Украина)

Marchuk Vasilii D. – Applicant, Department of Economic Cybernetics, Pre-carpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Моделювання матеріального потоку виробничих систем (ВС) передбачає вивчення і опис їх поведінки як складного об'єкта управління, що розглядається як система забезпечення руху предметів праці, виявлення характеристик системи управління, аналіз основних підсистем на основі операційного підходу і всієї системи в цілому при взаємодії підсистем із зовнішнім середовищем та іншими підсистемами в процесі досягнення основних цілей функціонування, а також розроб-

ку теоретичних основ моделювання, ухвалення рішень і створення інструментальних засобів для автоматизації управління шляхом застосування моделей і алгоритмів, що забезпечують вибір ефективних рішень. Тобто опис матеріально-виробничої системи враховує властивості об'єкта управління, які пов'язані з просторово-часовою динамічною природою його параметрів.

Проблемам теорії та практики управління матеріальними потоками присвячено праці [1 – 3, 6, 7]. У зв'язку з

проблемою моделювання матеріальних потоків виробничих систем слід відзначити праці А. А. Петрова [5], В. М. Порохні, Ю. О. Колісника [8], А. А. Фрідмана [9]. Однак питання розробки методів і моделей оптимізації матеріальних потоків в умовах невизначеності і швидкої зміни зовнішнього середовища залишаються й надалі актуальними, що й обумовило тематику даної статті.

Метою даної статті є побудова моделі матеріального потоку виробничої системи з урахуванням випадкових виробничих втрат, що представляють собою розподілений випадковий процес з кореляційною функцією типу «білого шуму» та функцією, що має сезонні коливання. Розглядаючи процес виробництва як керований матеріальний просторово розподілений потік предметів праці, використовуємо модель механіки суцільного середовища. Математична модель динаміки середовища включає три основні рівняння:

- 1) рівняння матеріального балансу середовища;
- 2) рівняння руху, що пов'язує рух середовища з джерелом руху;
- 3) рівняння стану, що пов'язує параметри середовища з джерелом руху.

Сукупність цих рівнянь дозволяє досліджувати поведінку матеріального виробничого потоку як об'єкта з розподіленими параметрами.

Динаміку зміни розподілених запасів при зміні вхідних і вихідних потоків операцій технологічного маршруту (ТМ) характеризує балансове співвідношення. При відсутності випадкових чинників параметри виробничого процесу відповідають плановим величинам або змінюються згідно з оперативним управлінським рішенням.

При цьому випадкові виробничі втрати призводять до порушення балансового співвідношення. Тому рівняння матеріального балансу включає випадкові втрати і може бути записано в інтегральній або в диференціальній формі:

$$\frac{\partial Q(x, t)}{\partial x} + \frac{\partial R(x, t)}{\partial t} + B(x, t) = 0, \quad (1)$$

де $Q(x, t)$ характеризує інтенсивність потоку (величина на потоку);

$R(x, t)$ – розподіл запасів предметів праці по ТМ (щільність потоку);

$B(x, t)$ – описує випадкові виробничі втрати.

Виробничий процес, розглянутий як рух предметів праці по ТМ, характеризується швидкістю $V(x, t)$, якій відповідає графік руху предметів праці, і визначається з врахуванням можливостей зміни інтенсивності потоків з використанням наявних ресурсів. Графік при цьому отримується в результаті розв'язання диференціального рівняння

$$\frac{dx}{dt} = V(x, t). \quad (2)$$

Різним початковим умовам відповідають графіки руху різних продуктів (партій):

$$x = x(t, \xi). \quad (3)$$

Зміна швидкості визначає часові зміни в траєкторії руху по ТМ, що видно із розв'язку (3). Водночас, часові зміни в процесі виробництва пов'язані з обсяговими, що дозволяє відхилення швидкості від заданої, яка відповідає плановому графіку руху предметів праці по ТМ, замінити еквівалентним відхиленням інтенсивності потоку.

На виробничий потік (ВП), крім чинника виробничих втрат, дія якого враховується в рівнянні матеріального балансу, здійснюють вплив чинники порушення ритму і управління. Порушення ритму на операції призводить, з одного боку, до зменшення її пропускної спроможності, з іншого – до збільшення запасів перед даною операцією.

Вплив порушення ритму і управління на ВП може бути розглянутий як зміна щільності під їх дією:

$$R(x, t) = \frac{Q(x, t)}{V_3(x)} + R_{ZU}(x, t), \quad (4)$$

де $V_3(x)$ – задана швидкість руху предметів праці по ТМ;

$R_{ZU}(x, t) = \int [Z(x, t) - U(x, t)] \cdot dt$ – складова запасу на ТМ, обумовлена дією чинника порушення ритму і управління.

Математична модель відносного матеріального потоку має вигляд

$$\begin{cases} \frac{\partial q(x, t)}{\partial x} + \frac{\partial \rho(x, t)}{\partial t} + B(x, t) = 0, \\ \rho(x, t) = \frac{q(x, t)}{V_3(x)} + \int_0^t Z(x, \tau) \cdot d\tau - \int_0^t U(x, \tau) \cdot d\tau, \\ 0 \leq x \leq x_k, t \geq 0, q_n = q(0, t), \end{cases} \quad (5)$$

де $q(x, t)$ і $\rho(x, t)$ – відносні значення параметрів величини потоку і предметів праці відповідно.

При відомих величинах чинників і управлінській системі рівнянь (5) має такий розв'язок:

$$\begin{cases} q_n(t - \omega(x)) + \\ + \int_0^x [U(\xi, \bar{\varphi}) - Z(\xi, \bar{\varphi})] d\xi, t \geq \omega(x) \geq 0, \\ q(x, t) = \begin{cases} q_0(\omega(\omega(x) - t)) + \\ + \int_{\omega(\omega(x) - t)}^x [U(\xi, \bar{\varphi}) - B(\xi, \bar{\varphi}) - \\ - Z(\xi, \bar{\varphi})] d\xi, \omega(x) > t \geq 0, \end{cases} \\ \rho(x, t) = \frac{q(x, t)}{V_3(x)} + \int_0^t Z(x, \tau) \cdot d\tau - \int_0^t U(x, \tau) \cdot d\tau, \end{cases} \quad (6)$$

де $\bar{\omega}()$ – функція, обернена до $\omega()$, що характеризує траєкторію руху предметів праці по ТМ, $\bar{\varphi} = t - \omega(x) + \omega(\xi)$,

$$q_0(x) = \rho_0(x) \cdot V_3(x), \rho_0(x) = \rho(x, 0), \omega(x) = \int_0^x \frac{dY}{V_3(Y)}.$$

Виробничий процес характеризується функцією потоку предметів праці $Q(x, t)$ і розподілом запасів по технологічному маршруту (ТМ) $R(x, t)$, або у відносних величинах – $q(x, t)$ і $\rho(x, t)$.

Керуючими впливами є управління вхідним потоком $Q_b(t)$ (або у відносних величинах $q_b(t)$), тобто запуск

предметів праці на початкову операцію, і розподілене управління $U(x, t)$, засноване на використанні виробничих ресурсів. Як чинники збурення розглянуто виробничі втрати $B(x, t)$ і порушення ритму (збійні ситуації) $Z(x, t)$.

Вихідними змінними, що характеризують якість управління, є інтенсивність потоку (величина потоку) $q(x, t)$ і величина запасів на операціях технологічного маршруту (щільність потоку) $\rho(x, t)$. Особливо потрібно виділити вихідний потік $q(x, t)$, що здійснює вплив на навколишнє середовище, впливає на ритмічність випуску та надійність виконання плану. Структурну схему системи управління матеріальним потоком наведено на рис. 1.

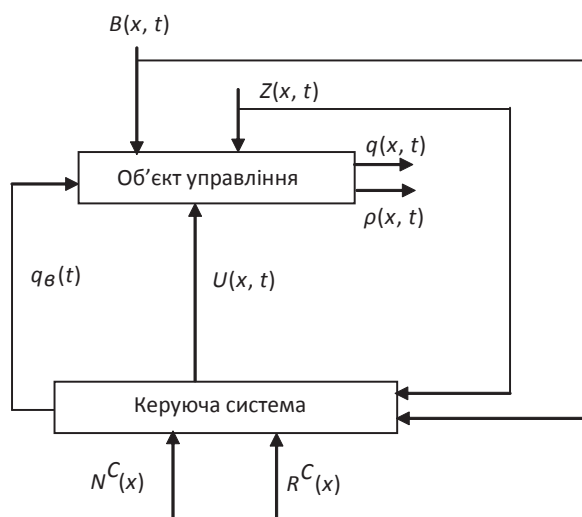


Рис. 1. Структурна схема системи управління матеріальним потоком

Керуючі впливи реалізуються за рахунок створення та утримання страхових ресурсів – потужності $N^C(x)$, розподілених запасів $R^C(x)$ і запасів на виході і вхіді технологічного маршруту.

З урахуванням виробничих втрат модель ВП (5) має такий вигляд:

$$\begin{cases} \frac{\partial q(x, t)}{\partial x} + \frac{\partial \rho(x, t)}{\partial t} + B(x, t) = 0, \\ q(x, t) = \rho(x, t) V_3(x) + V_3(x) \int_0^t U_B(x, \tau), \\ q(0, t) = q_n(t), 0 \leq x \leq x_k, t \geq 0, \rho_0(x) = \rho(x, 0), \end{cases} \quad (7)$$

де $U_B(x, \tau)$ – управління, розподілене по ТМ і спрямоване на компенсацію виробничих втрат.

При відомих початкових і крайових умовах, а також збуреннях і управліннях система рівнянь (7) має розв'язок:

$$\begin{cases} q(x, t) = \begin{cases} q_n(t - \omega(x)) + \int_0^x [U(\xi, \varphi) - B(\xi, \varphi)] \cdot d\xi, t \geq \omega(x) \geq 0, \\ q_0(\omega(\omega(x) - t)) + \int_{\omega(\omega(x) - t)}^x [U_B(\xi, \varphi) - B(\xi, \varphi)] \cdot d\xi, \omega(x) > t \geq 0, \end{cases} \\ \rho(x, t) = \frac{q(x, t)}{V_3(x)} + \int_0^t U_B(x, \varphi) \cdot d\tau. \end{cases}$$

Проаналізовано можливості компенсації збурень по відношенню до показників якості з розглядом компенсацій трьох видів:

Виробничі втрати представляють собою розподілений випадковий процес, тобто, випадкове поле, некорельований по координаті x . З урахуванням розглянутих типів випадкових процесів кореляційні функції втрат, які мають практичний інтерес, мають такий вигляд:

– кореляційна функція чистого випадкового процесу типу «білого шуму»

$$K_B(x, \tau) = \sigma_B^2(x) \cdot \delta(\tau); \quad (8)$$

– кореляційний випадковий процес

$$K_B(x, \tau) = \sigma_B^2(x) \cdot e^{-\mu(x) \cdot |\tau|}; \quad (9)$$

– кореляційна функція випадкового процесу, що має сезонні коливання,

$$K_B(x, \tau) = \sigma_B^2(x) \cdot e^{-\mu(x) \cdot |\tau|} \cdot \cos(\varphi(x) \cdot \tau). \quad (10)$$

Крім кореляційної функції втрати характеризуються дисперсією $\sigma_B^2(x)$, математичним очікуванням $m_B(x)$, коефіцієнтом, що залежать від закону розподілу при вибраному рівні довіри χ_B .

Припустимо, що відомі статистичні характеристики виробничих втрат, що представляють собою випадковий стаціонарний в широкому сенсі процес: $K_B(x, \tau)$ – кореляційна функція; $\sigma_B^2(x)$ – дисперсія; $m_B(x)$ – математичне очікування виробничих втрат.

Необхідно провести аналіз можливості компенсації збурень по відношенню до показників якості. Будемо розглядати компенсацію трьох видів:

1) компенсацію впливу збурення на математичне сподівання вихідного потоку $m_q(x_k)$, яку назовемо інтегральною компенсацією виробничих втрат. Для неї виконується рівність

$$m_q(x_k) = 0; \quad (11)$$

2) повну компенсацію збурення, при якій вихідний потік і показники якості не залежать від виробничих втрат, тобто виконується

$$\begin{cases} \sigma_B^2(x) = 0, \\ \sigma_{\Delta TП}^2(T) = 0; \end{cases} \quad (12)$$

де $\sigma_{\Delta TП}(T)$ – стандартне відхилення інтегрального випуску;

3) часткову компенсацію збурення, при якій показники якості задовольняють заданим умовам вигляду

$$\begin{cases} \sigma_q^2(x_k) \leq \varepsilon^2, \\ \sigma_{\Delta TП}^2(T) \leq \varepsilon_T^2. \end{cases} \quad (13)$$

Умова (11) реалізується при виконанні

$$\begin{cases} q_n(t) = \int_0^{x_k} m_B(x) \cdot dx, \\ \rho_0(x) = \frac{1}{V_3(x)} \int_x^{x_k} m_B(x) \cdot dx, \\ 0 \leq x \leq x_k, 0 \leq t \leq T. \end{cases} \quad (14)$$

Перша рівність вказує на необхідність збільшення вхідного потоку залежно від математичного очікування збурення. Друга залежність свідчить про те, що початковий розподіл предметів праці по ТМ повинен бути встановлений також в залежності від математичного очікування збурення. При відносно великому інтервалі управління T (у порівнянні з часом циклу) впливом початкового розподілу запасу по ТМ можна знехтувати.

При виконанні (14) середні значення величини потоку і густини предметів праці рівні відповідно

$$\begin{cases} M[q(x,t)] = \int_x^{x_k} m_B(\xi) \cdot d\xi, \\ M[\rho(x,t)] = \frac{1}{V_3(x)} \cdot \int_x^{x_k} m_B(\xi) \cdot d\xi. \end{cases} \quad (15)$$

Як видно з останніх виразів, збільшення вхідного потоку призводить також до збільшення величини потоку і запасу предметів праці по ТМ. Це обумовлює необхідність збільшення величини ресурсів потужності.

Позначимо розподіл виробничих потужностей по ТМ $N(x)$, а потужності, відповідні бажаному виробничому потоку, – $N_3(x)$, причому виконується $N_3(x) = Q_3(x)$. Додаткові ресурси потужності, обумовлені необхідністю інтегральної компенсації виробничих втрат, позначимо $N_B^0(x)$:

$$N_B^0(x) = \int_x^{x_k} m_B(\xi) \cdot d\xi. \quad (16)$$

Вони забезпечують середній рівень показників, які відповідають умовам (15).

Характеристиками ритмічності випуску та надійності виконання плану є дисперсії вихідного потоку і інтегрального випуску. Показник ритмічності становить

$$\sigma_q^2(x_k) = \int_0^{x_k} \sigma_B^2(\xi) \cdot d\xi. \quad (17)$$

Показник надійності визначається виразом

$$\sigma_{\Delta\Pi}^2(T) = 2 \cdot \int_0^T \int_0^{x_k} (T - \tau) \cdot K_B(\xi, \tau) \cdot d\xi \cdot d\tau. \quad (18)$$

Повна компенсація випадкових виробничих втрат означає незалежність величини вихідного потоку від збурення. Розглянемо управління вхідним потоком по збуренню, що забезпечує часткову компенсацію в сенсі виконання (13). Вхідний потік визначається при цьому в залежності від інтегральної величини втрат на ТМ за законом

$$q_n(t) = \int_0^{x_k} B(x, t) \cdot dx. \quad (19)$$

Параметри матеріального потоку складають

$$\begin{cases} q(x, t) = \int_0^{x_k} B(\xi, t - \omega(x)) \cdot d\xi - \\ - \int_0^x B(\xi, t - \omega(x) + \omega(\xi)) \cdot d\xi, \\ \rho(x, t) = \frac{q(x, t)}{V_3(x)}. \end{cases} \quad (20)$$

Для практичної реалізації даного способу компенсації повинні бути створені страхові ресурси потужності $N_B^C(x)$, які визначаються величиною стандартного відхилення функції потоку $\sigma_q(x)$ і дорівнюють

$$N_B^C(x) = \chi_q \cdot \sigma_q(x), \quad (21)$$

де χ_q – визначається законом розподілу випадкової функції потоку і необхідною надійністю компенсації.

Кореляційна функція потоку

$$\begin{aligned} K_q(x, \tau) = & \int_0^{x_k} K_B(\xi, \tau) \cdot d\xi + \\ + & \int_0^x [K_B(\xi, \tau) - K_B(\xi, t + \omega(\xi)) - K_B(\xi, \tau - \omega(\xi))] \cdot d\xi. \end{aligned} \quad (22)$$

Дисперсія потоку

$$\begin{aligned} \sigma_q^2(x) = & \int_0^{x_k} \sigma_B^2(\xi) \cdot d\xi - \\ - & 2 \cdot \int_0^x K_B(\xi, \omega(\xi)) \cdot d\xi. \end{aligned} \quad (23)$$

Показник ритмічності з урахуванням (23) складе:

$$\sigma_q^2(x_k) = 2 \cdot \int_0^{x_k} \sigma_q^2(\xi) \cdot d\xi - 2 \cdot \int_0^{x_k} K_B(\xi, \omega(\xi)) \cdot d\xi. \quad (24)$$

Показник надійності виконання плану з урахуванням (22) дорівнює

$$\begin{aligned} \sigma_{\Delta\Pi}^2(T) = & 2 \cdot \int_0^T [2 \cdot \int_0^{x_k} (T - \tau) \cdot K_B(\xi, \tau) \cdot d\tau + \\ + & 2 \cdot \int_0^{\omega(\xi)} (\omega(\xi) - \tau) \cdot K_B(\xi, \tau) \cdot d\tau - \\ - & \int_0^{T+\omega(\xi)} (T + \omega(\xi) - \tau) \cdot d\tau - \\ - & \int_0^{-\omega(\xi)} (T - \omega(\xi) - \tau) \cdot K_B(\xi, \tau) \cdot d\tau] \cdot d\xi. \end{aligned} \quad (25)$$

Порівняльний аналіз результатів інтегральної і часткової компенсації показав, що у другому випадку ритмічність знижується, але підвищується надійність виконання плану. Якщо в першому випадку зі збільшенням інтервалу управління надійність знижується пропорційно інтервалу управління, то в другому випадку існує значення, що обмежує зверху область можливих значень дисперсії інтегрального випуску.

ВИСНОВКИ

Таким чином, розглядаючи процес виробництва як керований матеріальний просторово розподілений потік предметів праці, запропоновано досліджувати поведінку матеріального виробничого потоку як об'єкта з розподіленими параметрами на основі балансового співвідношення, що характеризує динаміку зміни розподілених запасів при зміні вхідних і вихідних потоків операції ТМ. При відсутності випадкових чинників параметри виробничого процесу відповідають плано-

вим величинам або змінюються згідно з оперативним управлінським рішенням. Виробничий процес, розглянутий як рух предметів праці по ТМ, характеризується швидкістю, якій відповідає графік руху предметів праці, і визначається з врахуванням можливостей зміни інтенсивності потоків з використанням наявних ресурсів.

Розроблено модель матеріального потоку з урахуванням випадкових виробничих втрат, що представляють собою розподілений випадковий процес з кореляційною функцією типу «білого шуму» та функцією, що має сезонні коливання. Проаналізовано можливості компенсації збурень по відношенню до показників ритмічності та надійності з розглядом компенсацій трьох видів: 1) інтегральної компенсації виробничих втрат, тобто компенсації впливу збурення на математичне сподівання вихідного потоку; 2) повної компенсації збурення, при якій вихідний потік і показники якості не залежать від виробничих втрат; 3) часткової компенсації збурення, при якій показники якості задовольняють заданим умовам. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Николайчук В. Е.** Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция) : Монография / В. Е. Николайчук, В. Г. Кузнецов. – Донецк : ДонГУ, «КИТИС», 1999. – 413 с.
- 2. Омельченко В. Я.** Управление материальными потоками в микроэкономике / В. Я. Омельченко, А. П. Омельченко, В. Г. Кузнецов. – Севастополь : Вебер, 2003. – 263 с.
- 3.** Основы теории оптимального управления : Учеб. пособие / В. Ф. Кротов, Б. А. Лагоша, С. М. Лобанов и др. ; Под ред. В. Ф. Кротова. – М. : Высш. шк., 1990. – 430 с.
- 4. Петров А. А.** Экономика. Модели. Вычислительный эксперимент / А. А. Петров. – М. : Наука, 1996. – 251 с.
- 5. Порохня В. М.** Моделирование багатомірних фінансово-господарських потоків : Монографія / В. М. Порохня, Ю. О. Колісник. – Запоріжжя : ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 192 с.
- 6.** Промышленная логистика / Под ред. А. А. Колобова. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1997. – 204 с.
- 7.** Современные технологии управления промышленным предприятием / [Воронкова А. Э., Козаченко А. В., Рамазанов С. К., Хлапенков Л. Е.]. – К. : Лібра, 2007. – 254 с.
- 8. Фридман А. А.** Модели перехода к рыночной экономике и благосостояние потребителей / А. А. Фридман // Экономика и математические методы. – 1994. – № 4. – С. 106 – 111.

ВИКОРИСТАННЯ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ПРИ ОЦІНЦІ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

ПОНОМАРЕНКО О. Е.

УДК 336.02:510.3

Пономаренко О. Е. Використання нечітких множин при оцінці рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості

У статті обґрунтовано доцільність використання нечітких множин при визначенні рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості на прикладі підприємств промисловості Харківського регіону та наведено методичні положення розробки тактичних дій із забезпечення фінансової безпеки, що базуються на застосуванні постулатів нечіткої логіки.

Ключові слова: нечіткі множини, фінансова безпека, суб'єкт господарювання.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Пономаренко Олена Едуардівна – викладач кафедри економіки, організації і планування діяльності підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: p.e.e@mail.ru

УДК 336.02:510.3

UDC 336.02:510.3

Пономаренко Е. Э. Использование нечетких множеств при оценке уровня финансовой безопасности субъектов хозяйствования промышленности

Ponomarenko O. E. Using Fuzzy Sets in Evaluating the Level of Industry Business Entities Financial Security

В статье обоснована целесообразность использования нечетких множеств при определении уровня финансовой безопасности субъектов хозяйствования промышленности на примере промышленных предприятий Харьковской области и предложены методические положения разработки тактических действий по обеспечению финансовой безопасности, которые базируются на использовании постулатов нечеткой логики.

In the article the feasibility of using fuzzy sets in determining the level of industry business entities financial security on the example of Kharkiv region industrial enterprises and the methodology of the tactical actions development to achieve financial security, which are based on the use of the fuzzy logic postulates are proposed.

Key words: fuzzy sets, financial security, business entities.

Ключевые слова: нечеткие множества, финансовая безопасность, субъект хозяйствования.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Пономаренко Елена Эдуардовна – преподаватель кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятий, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Ponomarenko Olena Eduardivna – Lecturer of the Department of Economics, Organization and Planning of the Enterprises Activities, Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: p.e.e@mail.ru

E-mail: p.e.e@mail.ru

Стійке функціонування суб'єктів господарювання базується на побудові ефективної політики використання фінансових ресурсів, яка, у свою чергу, повинна урахувувати дестабілізуючий вплив факторів внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища. Іншою мовою, запорукою розвитку визначених суб'єктів є високий рівень їх фінансової безпеки (ФБ). Розробка тактичних і стратегічних дій, направлених на забезпечення ФБ при цьому є неможливою без адекватної оцінки рівня цієї безпеки суб'єкта господарювання. Особливого значення та актуальності набувають розробки у сфері забезпечення ФБ на тлі наслідків світової фінансової кризи, коли негативний вплив факторів зовнішнього середовища має особливо агресивний характер.

Питанням оцінки рівня ФБ підприємств присвятили свої роботи такі вчені, як Бланк І. О., Барановський О. І., Єрмошенко М. М., Ашуев А. М., Кириченко О. А., Кудря І. В. [1, 2, 5, 6] та інші. Однак існуючі розробки у цій сфері є досить різноспрямованими, що лише підкреслює необхідність формування єдиної ефективної методики оцінки ФБ, яка повинна базуватися на використанні сучасних методів. Зауважене розширення методичного апарату є доцільним з огляду на те, що сама безпека є досить відносною характеристикою, що практично унеможлиблює чітке визначення меж між, наприклад, високим і низьким її рівнем. Логічним у цьому випадку є використання теорії нечітких множин при оцінці рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання різних галузей, у тому числі промисловості (СГП).

Метою статті є розробка методичних положень оцінки рівня ФБ СГП України. Об'єкт дослідження – процес функціонування та ФБ СГП України. Предметом дослідження є методи оцінки рівня ФБ суб'єктів господарювання промисловості.

У роботах [3, 7, 9] автором доведено, що формування ефективної оцінки рівня ФБ доцільно здійснювати за комплексом кількісних та якісних показників зовнішньої та внутрішньої ФБ за чотирма сферами формування стратегії ФБ: сфера забезпечення зростання доходності капіталу підприємства, сфера формування фінансових ресурсів підприємства, сфера забезпечення фінансової стабільності підприємства та нейтралізування ризиків та інвестиційно-інноваційна сфера. Також у дослідженнях автором побудовано інтегральні показники оцінки рівня зовнішньої та внутрішньої ФБ СГП за всіма сферами та здійснено розрахунок рівня ФБ 14 найбільших підприємств промисловості Харківського регіону за період з 2004 по 2010 рр. Шляхом використання методів кластерного аналізу здійснено розбиття отриманого простору значень інтегральних показників на групи для зовнішньої та внутрішньої ФБ за всіма сферами формування стратегії. За отриманими результатами сформовано висновок, що між діапазонами, розрахованими при використанні кластерного аналізу (інтервали між мінімальними та максимальними значеннями інтегральних показників для кожної з груп), існують інтервали, що не містять об'єктів. Можливим є використання різних підходів до «заповнення» даних інтервалів, від розрахунку їх середніх значень та розширення границь сусідніх інтервалів до даних середніх значенні до використання

апарату нечітких множин та інтервалів. Доцільність використання останніх зумовлено тим, що фінансова безпека підприємства є досить індивідуальною характеристикою, яка залежить від значної кількості факторів зовнішнього та внутрішнього походження. Вплив даних факторів і наслідки цього впливу окремо для кожного підприємства можливо оцінити лише з долею ймовірності. Іншою мовою, у економіці об'єктивним є існування невизначеності при віднесенні деякого об'єкта (у даному випадку – підприємства) до чіткої множини (що задана у якості інтервалу).

Поняття нечіткості відноситься до класів, у яких існують різні градації рівня належності, проміжні між повною належністю та неналежністю об'єктів до того чи іншого класу. Тобто *нечітка множина* – клас об'єктів, у якому немає різкої границі між тими об'єктами, які належать до даного класу та не належать [40, с. 14 – 15]. Якщо $X = \{x\}$ – множина (кінцева або нескінченна), яка є універсальною множиною, то нечітка множина A , що належить до X , є сукупністю упорядкованих пар $A = \{x, \mu_A(x)\}$, де $\mu_A(x)$ – функція ступеню належності x до A ; $\mu_A(x) : X \rightarrow [0, 1]$. З точки зору аргументованості використання нечітких множин у фінансовій сфері при оцінці рівня ФБ для підвищення адекватності управлінських рішень доцільним є «розмивання» границь інтервалів для кожного з рівнів фінансової безпеки, що, у свою чергу, сприяє більш чіткому визначенню дій, доцільних до здійснення керівництвом у випадку потрапляння рівня фінансової безпеки підприємства у міжінтервальний простір. Розповсюдженням [10] методом відображення нечітких інтервалів та їх інтерпретації є розкладання даних інтервалів на α -рівні, що, по суті, виступають чіткими інтервалами, які відповідають визначеним значенням функції належності $\mu_A(x)$. Науковці [4, с. 49 – 50] пропонують для практичної реалізації нечітко-інтервальних операцій використовувати трапецеїдальну (чотирьохреперну) форму інтервалів, що можуть бути визначені кватрупами своїх реперних точок. Таким чином, нечіткі інтервали рівнів ФБ СГП для внутрішньої фінансової безпеки сфери забезпечення росту доходності капіталу підприємства наведено на *рис. 1*.

На *рис. 1* зображено три нечіткі інтервали, що відповідають різним рівням ФБ СГП для сфери забезпечення росту доходності капіталу підприємства. Функція належності, при цьому, змінюється у діапазоні від 0 до 1. Таким чином, наприклад, для інтервалу між низьким і середнім рівнем фінансової безпеки при переміщенні стану зліва-направо відбувається поступове зменшення рівня приналежності безпеки інтервалу низького рівня з пропорційним підвищенням рівня приналежності даної безпеки інтервалу з середнім рівнем стану. Пунктирною лінією зображені чіткі інтервали, що відповідають максимальним і мінімальним значенням за кластерами, розрахованими вище. Окремо слід зазначити, що, оскільки значення інтегрального показника за всіма сферами змінюється у діапазоні від 0 до 1, то мінімальне значення першого кластера та максимальне значення третього не потребують урахування. Це зумовлено тим, що потрапляння показника у інтервал від 0 до мінімаль-

ного значення першого кластера доцільно інтерпретувати, як низький рівень фінансової безпеки, а у інтервал від максимального значення третього кластера до 1 – як високий рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання промисловості для кожної зі сфер. Таким чином, розраховано нечіткі чотирьохреперні діапазони значень інтегральних показників оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості за сферами формування стратегій зазначеної безпеки (табл. 1).

лення формування стратегій ФБ (стратегія підвищення, стратегія стабілізації та підвищення і стратегія стабілізації). Залежно від того, за якою складовою (внутрішньою чи зовнішньою) розроблюється стратегія, обираються фактори, вплив на які необхідно здійснювати при її реалізації. Матриця квадрантів різних станів фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості для сфери забезпечення росту доходності капіталу підприємства наведено на рис. 2. Квадрант під номером

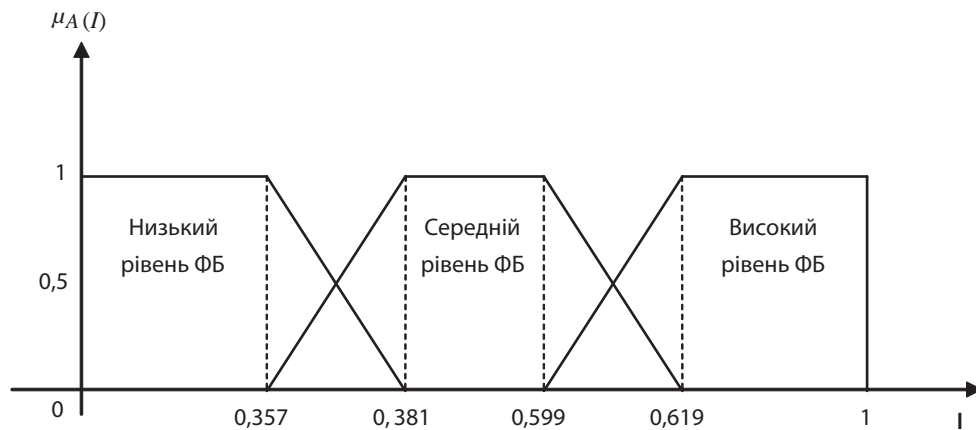


Рис. 1. Нечіткі інтервали рівнів внутрішньої складової ФБ для сфери забезпечення зростання доходності капіталу підприємства

Таблиця 1

Нечіткі діапазони значень інтегральних показників оцінки рівня ФБ СГП за сферами

Сфера формування стратегії фінансової безпеки	Хар-ка складової оцінки рівня ФБ для сфер	Діапазони станів ФБ		
		Низький рівень ФБ (Стан 1)	Середній рівень ФБ (Стан 2)	Високий рівень ФБ (Стан 3)
Сфера забезпечення росту доходності капіталу підприємства	Внутрішня складова	[0;0;0,357;0,381]	[0,357;0,381;0,599;0,619]	[0,599;0,619;1;1]
	Зовнішня складова	[0;0;0,179;0,198]	[0,179;0,198;0,264;0,273]	[0,264;0,273;1;1]
Сфера формування фінансових ресурсів підприємства	Внутрішня складова	[0;0;0,356;0,399]	[0,356;0,399;0,555;0,597]	[0,555;0,597;1;1]
	Зовнішня складова	[0;0;0,215;0,227]	[0,215;0,227;0,353;0,408]	[0,353;0,408;1;1]
Сфера забезпечення фінансової стабільності підприємства та нейтралізування ризиків	Внутрішня складова	[0;0;0,242;0,246]	[0,242;0,246;0,383;0,404]	[0,383;0,404;1;1]
	Зовнішня складова	[0;0;0,38;0,393]	[0,38;0,393;0,469;0,497]	[0,469;0,497;1;1]
Інноваційно-інвестиційна сфера підприємства	Внутрішня складова	[0;0;0,139;0,143]	[0,139;0,143;0,229;0,261]	[0,229;0,261;1;1]
	Зовнішня складова	[0;0;0,148;0,174]	[0,148;0,174;0,203;0,21]	[0,203;0,21;1;1]

Для отриманих кластерів притаманним є підвищення рівня фінансової безпеки за тією чи іншою складовою, від першого кластера (низький рівень безпеки) до третього (високий рівень безпеки). Також у дослідженні підкреслено, що визначені границі інтервалів мають варіативний характер. Іншою мовою, для підприємств іншого регіону чи для даних підприємств у інші періоди часу діапазони кластерів можуть змінюватися.

На основі використання результатів наведених розрахунків визначено квадранти різних станів ФБ та сформовано рекомендації щодо стратегічних рішень по забезпеченню їх фінансової безпеки для всіх квадрантів [8]. З огляду на три можливі стани, у роботі [8] автором сформовано три загальні можливі стратегічні направ-

лення характеризується найнижчим рівнем фінансової безпеки за даною сферою формування стратегій фінансової безпеки. Відповідно, квадрант під номером 9 характеризується найвищим рівнем ФБ.

Для визначення особливостей рішень у інтервалах, що знаходяться між чіткими границями, у дослідженні пропонується більш детальне представлення даних інтервалів на прикладі внутрішньої складової фінансової безпеки для сфери забезпечення зростання доходності капіталу підприємства (рис. 3). Зображене на рис. 3 розбиття перетину нечітких інтервалів низького та середнього рівня фінансової безпеки за визначеною складовою на α -рівні виступає як наочна методична підтримка процесу прийняття управлінських рішень

у сфері розробки стратегії фінансової безпеки, а саме: тактичних дій у випадку потрапляння рівня внутрішньої безпеки з даною сферою в інтервал від 0,357 до 0,381. Наприклад, при знаходженні даного показника на рівні 0,363 доцільним є прийняття «на 75%» стратегії підвищення за даною складовою та на «25%» стратегії стабілізації та підвищення.

Більш детально процедуру «розбиття» на дані відсотки доцільно звести до такої послідовності дій:

1. Визначення тактичних дій, запровадження яких можна визначати кількісно (наприклад, для внутрішньої

складової стратегії підвищення за сферою забезпечення зростання дохідності такими діями є: скорочення витратків на виробництво продукції та іншу операційну діяльність; оновлення основних засобів підприємства; диференціювання продукції та підвищення її вартості; зменшення адміністративних витрат).

2. Визначення максимально можливого рівня запровадження даних тактичних дій (наприклад, максимально можливий обсяг скорочення витратків тощо).

3. Запровадження визначених тактичних дій на відсоток, що відповідає рівню належності конкретного

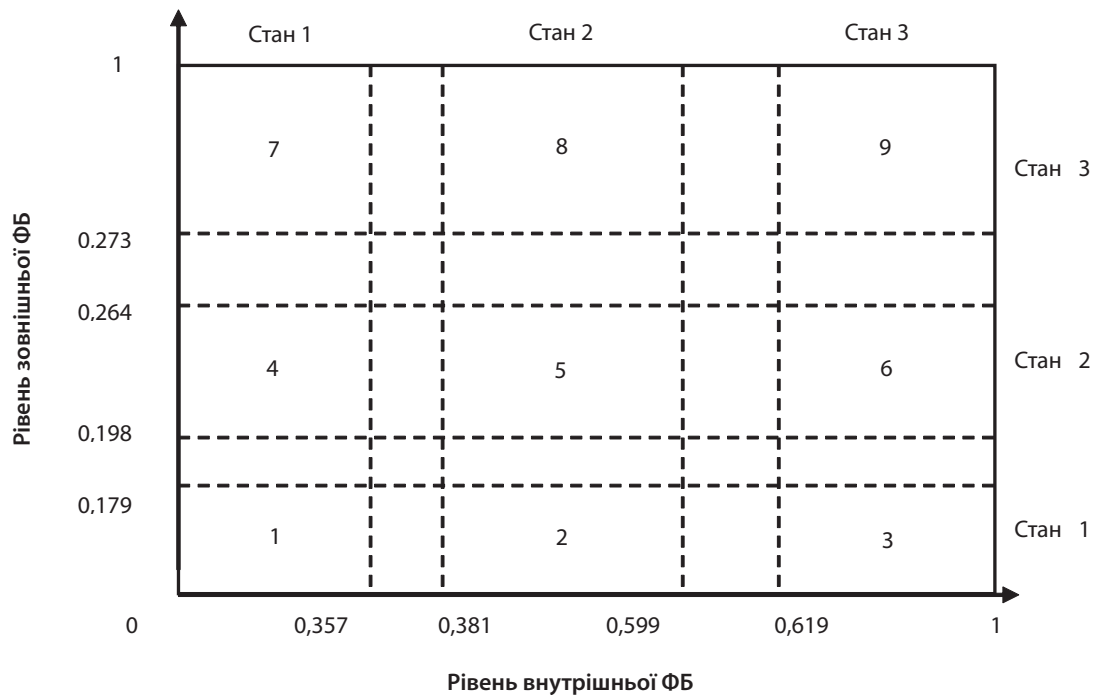


Рис. 2. Матриця нечітких станів для сфери забезпечення зростання дохідності капіталу підприємства

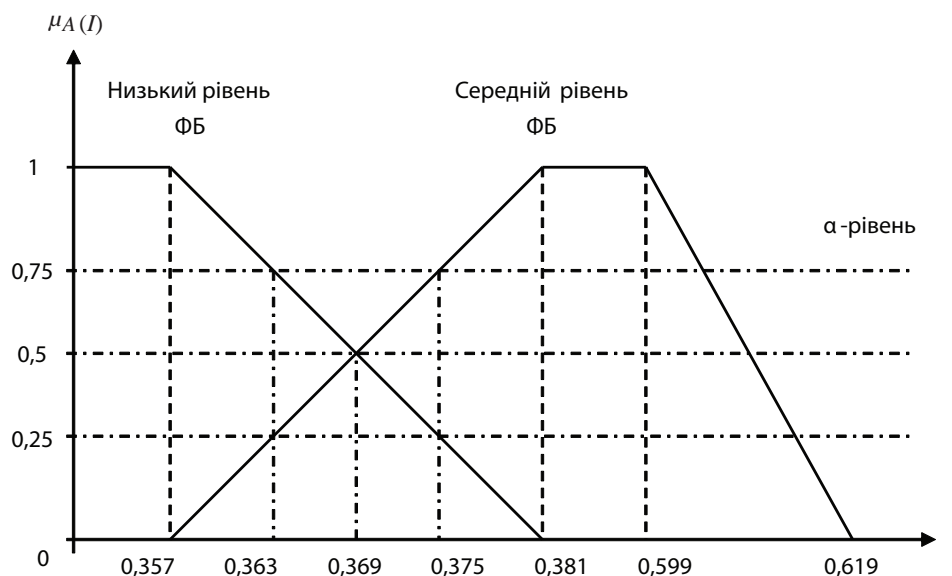


Рис. 3. Детальне представлення перетину нечітких інтервалів на прикладі внутрішньої складової ФБ для сфери забезпечення зростання дохідності капіталу підприємства

стану фінансової безпеки до того чи іншого діапазону рівня фінансової безпеки (наприклад, при знаходженні показника внутрішньої фінансової безпеки на рівні 0,363, що відповідає 75%-ній належності до інтервалу низької безпеки за даною сферою, доцільно скорочення видатків на 75% від максимально можливого рівня тощо).

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження дозволили дійти висновку, що використання логіки нечітких множин при оцінці рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості та розробки тактичних дій з її забезпечення є доцільним, оскільки дозволяє більш якісно визначити стан ФБ СГП та, відповідно, запровадити саме такий комплекс мір, що повністю йому відповідає. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Барановський О. І.** Фінансова безпека : Монографія / О. І. Барановський / Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
- 2. Бланк И. А.** Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – 2-е изд., стереотип. – К. : Эльга, 2009. – 776 с.
- 3. Верещагіна Г. В.** Формування системи показників оцінки рівня внутрішньої фінансової безпеки промислових підприємств / Г.В. Верещагіна, О. Е. Пономаренко // Управління розвитком: збірник наукових робіт. – Х. : ХНЕУ, 2010. – Випуск 17 (93). – С. 34 – 37.
- 4. Дилигенский Н. В.** Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономи-

ка, экология : монография / Н. В. Дилигенский, Л. Г. Дымова, П. В. Севастьянов. – М. : Издательство Машиностроение-1, 2004. – 397 с.

5. Єрмошенко М. М., Горячева К. С., Ашуев А. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства : Препринт наукової доповіді / За наук. рред. д.е.н, проф. М. М. Єрмошенка. – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.

6. Кириченко О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід, 2009. – № 10. – С. 22 – 26.

7. Пономаренко О. Е. Аналіз рівня фінансової безпеки промислових підприємств у контексті удосконалення стратегії її забезпечення / О. Е. Пономаренко // Вісник економіки транспорту і промисловості (збірник науково-практичних статей), 2010. – Випуск 29. – Харків : УкрДАЗТу. – С. 169 – 173.

8. Пономаренко О. Е. Розробка стратегічних дій щодо забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості / О. Е. Пономаренко // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 196. – С. 173 – 177.

9. Пономаренко О. Е. Формування простору індикаторів оцінки рівня зовнішньої фінансової безпеки в контексті підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання промисловості / О. Е. Пономаренко // Бизнес Информ. – 2011. – № 3. – С. 107 – 110.

10. Kaufmann A. Introduction to fuzzy arithmetic-theory and applications / A. Kaufmann, M. Gupta. – NY : Van Nostrand Reinhold, 1985. – 349 p.

Науковий керівник: к. е. н., доц. кафедри економіки, організації і планування діяльності підприємств Харківського національного економічного університету **Верещагіна Г. В.**

УДК 004.032.26

ПОБУДОВА МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗУВАННЯ НА БАЗІ ПАКЕТУ MATLAB NEURAL NETWORKS

СКНАР І. І.

УДК 004.032.26

Скнар І. І. Побудова моделей прогнозування на базі пакету Matlab Neural Networks

Дослідження спрямоване на розкриття можливостей використання пакету Matlab Neural Networks для побудови прогнозуючих моделей економічних і соціальних процесів.

Ключові слова: імітаційна модель, нейронні мережі, прогнозування, смертність немовлят, фондові показники, стан економіки, рівень життя.

Рис.: 7. Табл.: 1. Бібл.: 5.

Скнар Ілля Іванович – студент, Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (вул. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50000, Україна)

E-mail: ilayya@mail.ru

УДК 004.032.26

UDC 004.032.26

Скнар И. И. Построение моделей прогнозирования на базе пакета Matlab Neural Networks

Sknar I. I. The Construction Of Prediction Models Based on the Package Matlab Neural Networks

Исследование направлено на раскрытие возможностей использования пакета Matlab Neural Networks для построения прогнозных моделей экономических и социальных процессов.

The research focused on the potentialities of the package Matlab Neural Networks to build predictive models of economic and social processes.

Ключевые слова: имитационная модель, нейронные сети, прогнозирование, младенческая смертность, фондовые показатели, состояние экономики, уровень жизни.

Key words: simulation model, neural networks, prognosis, infant mortality, financial highlights, state of the economy, living standard.

Рис.: 7. Табл.: 1. Библ.: 5.

Рис.: 7. Табл.: 1. Библ.: 5.

Скнар Илья Иванович – студент, Криворожский экономический институт Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана (вул. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50000, Украина)

Sknar Ilya I. – Student, Kryvyi Rig Economic Institute of the Kiev National Economic University named after V. Getman (vul. K. Marksa, 64, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50000, Ukraine)

E-mail: ilayya@mail.ru

E-mail: ilayya@mail.ru

В останні десятиліття у світі відбувається зростання інтересу до математичного моделювання, побудови багатофакторних моделей та прогнозування на їх основі. На сьогодні це перспективний напрямок, оскільки використання таких моделей дозволяє ефективно досліджувати поведінку більшості складних динамічних систем, а прогноз, побудований на їх основі, є найбільш точним. Використання декількох різних моделей дозволяє зробити достовірну експертну оцінку. Проте можлива ситуація, коли зв'язок факторів, що впливають та результуючий показник, не очевидний, але є необхідність його дослідити, побудувати модель чи зробити прогноз.

Питанням дослідження даних засобами нейронних мереж займалися вітчизняні та іноземні вчені: Хайкін С., Руденко О. Г., Бодянский Є. В., Осовський С. та інші. Зокрема сферою використання нейронних мереж в середовищі Matlab Neural Networks займалися Медведєв В. С., Потьомкін В. Г., Д'яконов В. та Круглов В. Питаннями аналізу часових рядів та їх прогнозуванням займалися Афанас'єв В. Н., Юзбашев М. М., Лукашин Ю. П. та інші. Вивченням смертності немовлят як демографічного показника, що характеризує стан соціального, економічного та культурного розвитку країни чи регіону, займалися Салліван А., Шефферін С. М. Проте в цих роботах не досліджено аспекти впливу неявно взаємопов'язаних факторів і можливість їх прогнозування.

Таким чином поставлена мета статті – дослідити залежність між часовими рядами, зв'язок між якими не є очевидним, побудувати адекватні моделі та спрогнозувати поведінку показників на кілька наступних періодів, використовуючи пакет Matlab Neural Networks.

В економічній літературі немає однозначного визначення поняття рівня життя населення [3]. У дослідженнях цього питання зазвичай розраховується велика кількість показників для забезпечення адекватної оцінки, наприклад: показники доходів населення; показники витрат і споживання населення матеріальних благ і послуг; заощадження; показники накопиченого майна та забезпеченості населення житлом; показники диференціації доходів населення, рівня та меж бідності; соціально-демографічні характеристики; узагальнюючі оцінки рівня життя населення. Але деякі дослідники виділяють показник смертності немовлят, що тісно корелює з вищевказаною сукупністю показників [5]. Тому показник смертності немовлят (смертності дітей віком до 1 року, включаючи перинатальну смертність) використано як результуючий при побудові моделі.

Для дослідження вищевказаної проблеми та побудови моделі були обрані показники рівня життя населення та смертності немовлят. Результуючим показником в моделі буде використаний показник смертності немовлят [5].

Факторами, що впливають на рівень життя, обрано показники реального ВВП на душу населення, індекс споживчих цін та індекс Доу-Джонса. Зв'язок результуючого показника та цих факторів є не просто не очевидним, а навіть суперечливим.

Для забезпечення високої адекватності моделі та точності прогнозу необхідно мати достовірну та повну

інформацію. Використання інструментарію нейронних мереж також накладає свої умови: для побудови якісної мережі необхідна велика вибірка даних. Тому за базу дослідження використані офіційні статистичні дані з сайтів <http://finance.yahoo.com/>, <http://www.measuringworth.com/> (промисловий індекс Доу-Джонса, реальний ВВП на душу населення, індекс споживчих цін), <http://www.cdc.gov/>, <http://www.census.gov/>, <http://www.sidscenter.org/>, <https://www.cia.gov/> (статистичні дані по смертності немовлят).

Підготуємо отриманні дані для побудови моделі:

- ✦ для кращої апроксимації згладжуємо ряди *GDP* та *CPI* за допомогою експоненційного згладжування з коефіцієнтом 0,7;
- ✦ для прогнозування часового ряду за допомогою нейронних мереж створюємо плаваюче вікно (табл. 1), в якому перші чотири стовпця є входами нейронної мережі, останній – вихід. Таким чином, на основі чотирьох попередніх значень *D-n* прогнозується таке значення *D-(n+1)*.

Таблиця 1

Впорядкування часового ряду по типу плаваючого вікна

Hist1	Hist2	Hist3	Hist4	Result
D-1	D-2	D-3	D-4	D-5
D-2	D-3	D-4	D-5	D-6
D-3	D-4	D-5	D-6	D-7
...

Аналогічним чином впорядковуємо досліджувані дані, але враховуємо присутність результуючого показника, що має бути спрогнозований на *N*-періодів у відповідності до трьох факторів.

На сьогоднішній момент існує кілька десятків структур нейронних мереж. Оскільки всі штучні нейронні мережі базуються на концепції нейронів, з'єднань та передатних функцій, існує подібність між різними структурами нейронних мереж. Більшість змін походять з різних правил навчання.

Для процесу навчання необхідно мати модель зовнішнього середовища, у якій функціонує нейронна мережа – потрібну для вирішення задачі інформацію. Також, необхідно визначити, як модифікувати вагові параметри мережі. Алгоритм навчання означає процедуру, у якій використовуються правила навчання для налаштування ваг.

Існують три загальні парадигми навчання: «з учителем», «без учителя» (самонавчання) і змішана [4]. У першому випадку нейронна мережа має у своєму розпорядженні правильні відповіді (виходи мережі) на кожен вхідний приклад, що відповідає умовам поставленої задачі. Тому саме ця концепція обрана для реалізації моделі.

Загальних правил вибору архітектури та умов навчання мережі для конкретного завдання не існує, тому було побудовано декілька нейронних мереж різної архітектури, кількості нейронів і правил зміни ваг.

Перші адекватні результати отримані за допомогою мережі архітектури Feed-forward Backpropagation, що має три прошарки (на 75, 15 та 1 нейрон відповідно) з функцією активації *tansig* на кожному прошарку, трьома вхідними та одним вихідним нейроном (рис. 1).

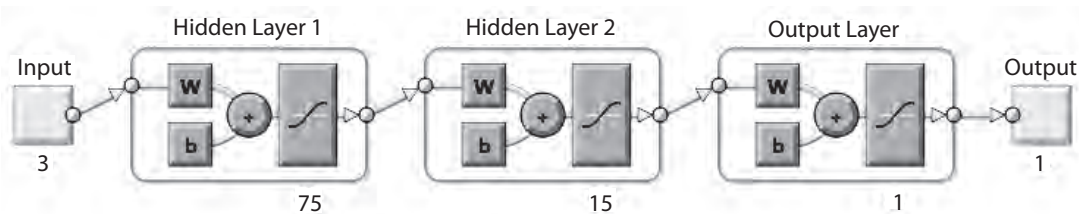


Рис. 1. Нейронна мережа архітектури Feed-forward Backpropagation

При побудові цієї мережі виявилось, що існує велика дисперсія прогнозованих та реальних значень смертності немовлят у період 1915 – 1937 рр. Тому було вирішено скоректувати вхідний масив інформації та надалі використовувати дані з 1937 по 2011 рр. – 75 значень, 70 з яких беруться для навчання і 5 – для прогнозування.

Результат роботи мережі зображено на рис. 2.

Результат роботи цієї мережі наведено на рис. 4.

У математичній моделі помітні аномальні значення: 1978 – 1990 рр. У 2004 – 2005 рр. модель має значне аномальне відхилення, що ставить під сумнів достовірність наступного прогнозу. Прогнозні значення смертності 6,9442; 6,0684; 6,0763; 6,1038; 6,117. Отримане значення моделі на 2011 р. і перше прогнозоване значення

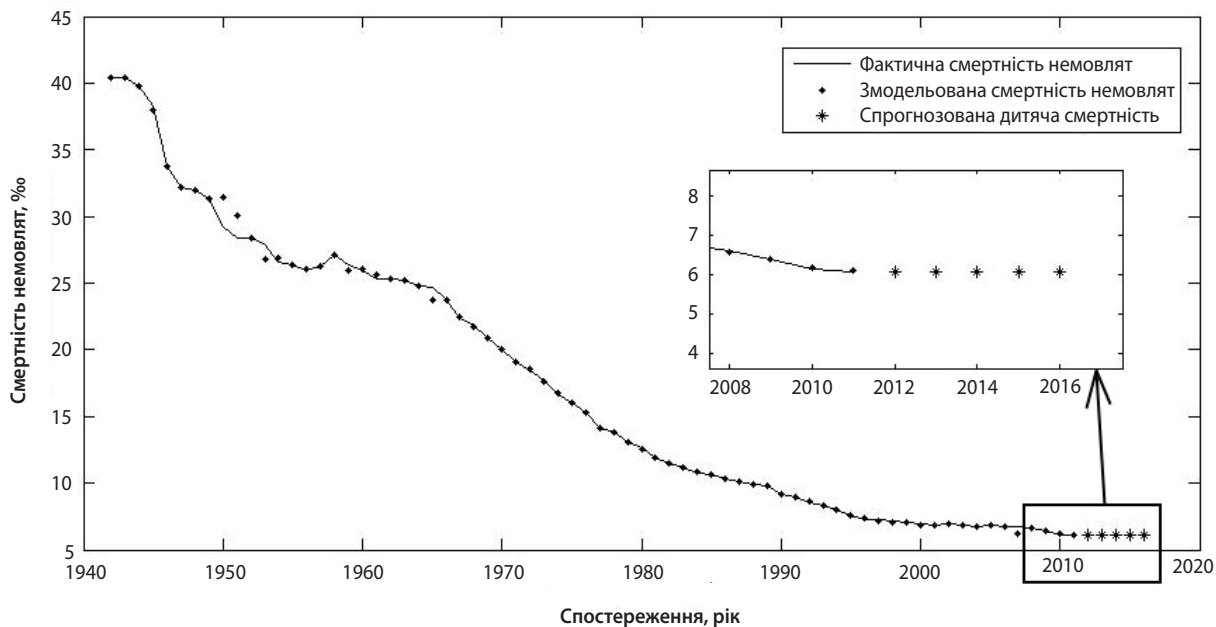


Рис. 2. Прогноз з використанням нейронної мережі архітектури Feed-forward Backpropagation

На графіку видно, що побудована модель високого рівня достовірності. Помітні кілька незначних аномальних значень на проміжку 1950 – 1955 та 2007 рр. Прогнозні значення смертності 6,0748; 6,0627; 6,0645; 6,067; 6,0657. Для оцінки якості побудованої моделі візьмемо значення скоректованого коефіцієнту детермінації [2], що дорівнює 0,9985, тобто достовірність моделі висока.

Друга нейронна мережа має архітектуру Cascade-Forward-backpropagation та має 2 прошарки з 14 нейронами на 1 прошарку і 1 на другому. Функція активації – tansig на кожному прошарку. Структуру наведено на рис. 3.

(2012 рік) також виявили аномальне відхилення. Для даної моделі скоректований коефіцієнт детермінації дорівнює 0,9794. Його зниження пояснюється наявністю аномальних значень, але все ж достовірність моделі достатньо висока.

Третя нейронна мережа має архітектуру NARX з 2-ма прошарками (10 та 1 нейронів відповідно) та функцією активації tansig (рис. 5).

Результат роботи мережі наведено на рис. 6.

Прогнозні значення смертності 6,0617; 6,0622; 6,064; 6,0617; 6,0608. Скоректований коефіцієнт детермінації дорівнює 0,9966, що дещо нижче, ніж у першій моделі, проте вище, ніж у другій. Достовірність даної моделі можна також визнати дуже високою.

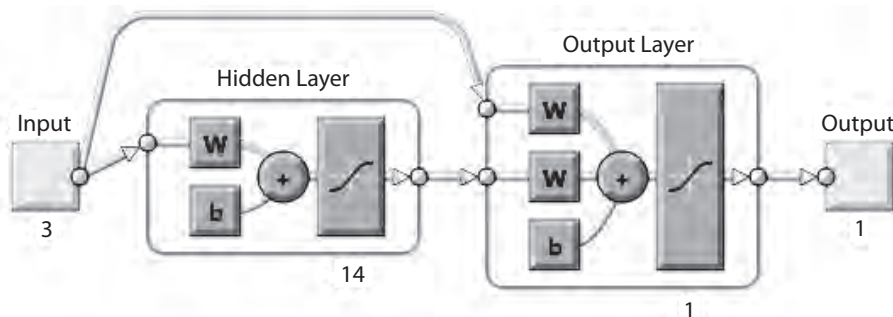


Рис. 3. Нейронна мережа архітектури Cascade-Forward-backpropagation

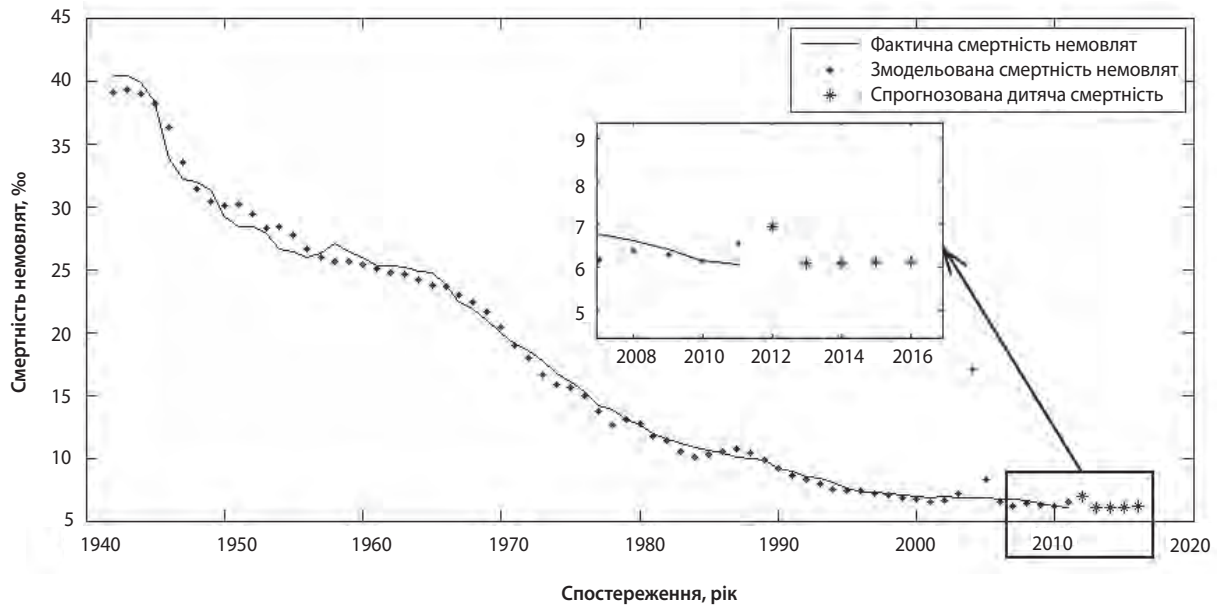


Рис. 4. Прогноз з використанням нейронної мережі архітектури Cascade-Forward-backpropagation

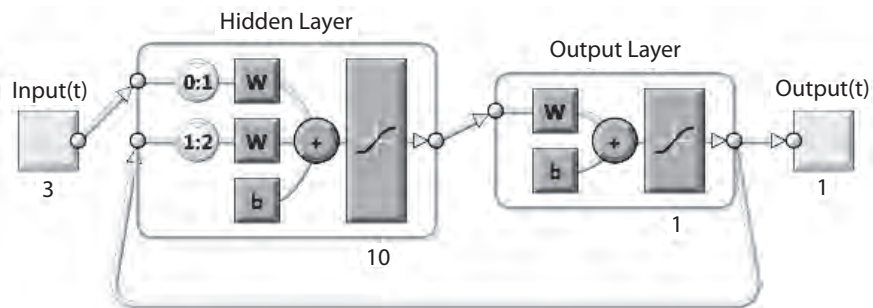


Рис. 5. Нейронна мережа архітектури NARX

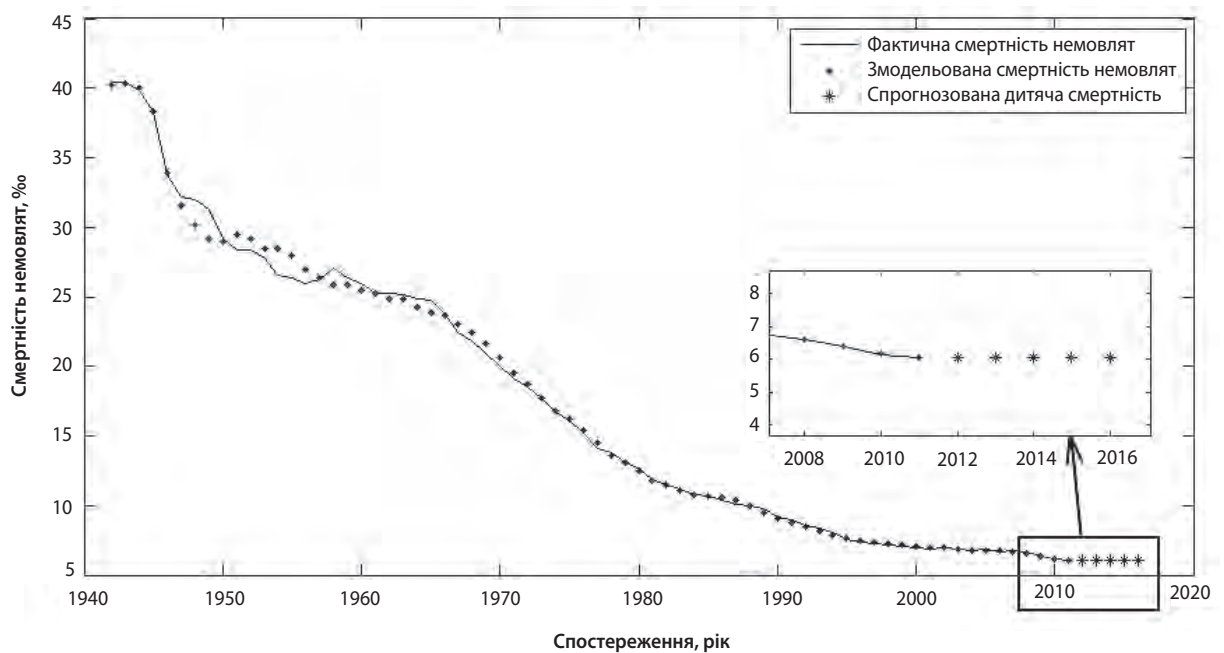


Рис. 6. Прогноз з використанням нейронної мережі архітектури NARX

Для порівняння була побудована багатofакторна модель [2] з експоненційним розподілом у середовищі MS Excel (рис. 7).

Прогнозні значення смертності 5,626; 5,524; 5,844; 5,723; 5,57. Скоректований коефіцієнт детермінації дорівнює 0,97714, що нижче, ніж у всіх попередніх моделей. З 1950 по 2011 рр. модель показує значення, близькі до еталонних. Але при збільшенні масштабу стає помітно, що побудована модель після 2004 р. показує значення смертності нижчі за реальні, тому прогнозовані значення після 2011 р. вважати адекватними неможливо.

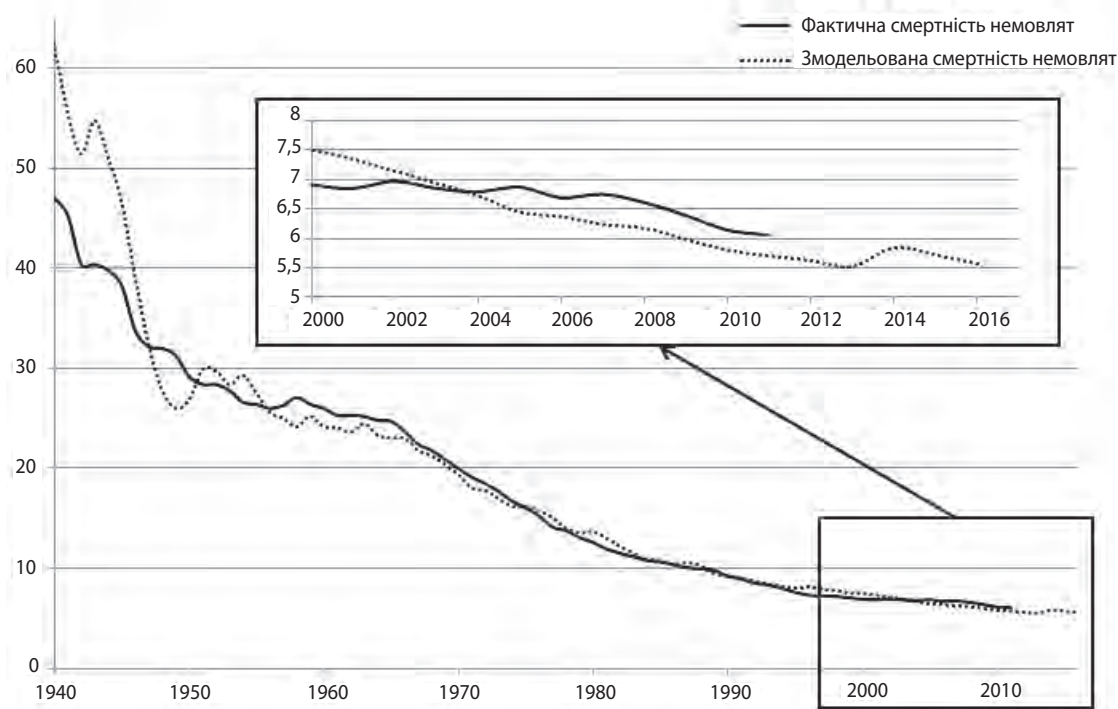


Рис. 7. Прогноз з використанням багатofакторної математичної моделі в середовищі MS Excel

ВИСНОВКИ

Порівнюючи моделі, можна зазначити, що реалізація багатofакторної математичної моделі значно простіша та більш передбачувана і займає менший об'єм часу. Але в умовах, коли зв'язок впливаючих і результуючих показників не очевидний, не дає достатньої точності прогнозу, тим більше, якщо необхідно зробити прогноз більше, ніж на 1 крок. За таких умов доцільніше використовувати більш досконалі інструментарій, такий як штучні нейронні мережі. У результаті вдалося отримати адекватні моделі, що з високим рівнем достовірності вирішують дане питання. Подібний досвід надалі можливо використати в будь-яких соціально-економічних, статистичних та інших дослідженнях на всіх рівнях. Таким чином, штучні нейронні мережі надають великі можливості для побудови багатofакторних моделей при дослідженні економічних і соціальних показників. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Борисов В. В.** Искусственные нейронные сети. Теория и практика / В.В. Круглов, В. В. Борисов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 382 с.

2. **Лещинський О. Л.** Економетрія : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. Л. Лещинський, В. В. Рязанцева, О. О. Юнькова. – К.: МАУП, 2003.

3. **Романов О. М.** Рівень життя населення / О. М. Романов, В. М. Жеребін. – М.: Юнити-Дана, 2002.

4. **Хайкин С.** Нейронные сети / С. Хайкин. – М.: Вильямс, 2006. – 1103 с.

5. **Sullivan, Arthur; Steven M. Sheffrin** (2003). Economics: Principles in action. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall. pp. 474. ISBN 0-13-063085-3.

Рецензент: зав. кафедрою інформатики та інформаційних технологій Криворізького економічного інституту ДВНЗ КНУ
Зеленський О. С.

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ

ПЛАСТУН В. Л., ДОМБРОВСЬКИЙ В. С.

УДК 336.714

Пластун В. Л., Домбровський В. С. Підходи до класифікації інституційних інвесторів

У статті розглядаються основні підходи до класифікації інституційних інвесторів як суб'єктів фінансового ринку серед вітчизняних і зарубіжних науковців. На основі проведеного дослідження визначаються ключові ознаки, які можуть бути покладені в розширену класифікацію інституційних інвесторів.

Ключові слова: інституційний інвестор, фінансовий посередник, фінансовий ринок.

Табл.: 2. **Бібл.:** 20.

Пластун Вячеслав Леонідович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: plastun_vl@ukr.net

Домбровський Владислав Сергійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: v.dombrovsky@gmail.com

УДК 336.714

Пластун В. Л., Домбровський В. С. Подходы к классификации институциональных инвесторов

В статье рассматриваются основные подходы к классификации институциональных инвесторов как субъектов финансового рынка среди отечественных и зарубежных исследователей. На основе проведенного исследования определены ключевые признаки, которые могут послужить основой расширенной классификации институциональных инвесторов.

Ключевые слова: институциональный инвестор, финансовый посредник, финансовый рынок.

Табл.: 2. **Библ.:** 20.

Пластун Вячеслав Леонидович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: plastun_vl@ukr.net

Домбровський Владислав Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: v.dombrovsky@gmail.com

UDC 336.714

Plastun V. L., Dombrovskiy V. S. Approaches to Classification of Institutional Investors

The article reviews the main approaches to the classification of institutional investors as financial market participants among domestic and foreign scholars. Based on the study identifies key features that can be the basis for enhanced classification of institutional investors.

Key words: institutional investor, financial intermediary, financial market.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 20.

Plastun Vyacheslav L. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: plastun_vl@ukr.net

Dombrovskiy Vladislav S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: v.dombrovsky@gmail.com

За останні десятиліття суттєво підвищилась роль інституційних інвесторів на фінансовому ринку. Обсяги фінансових ресурсів, які знаходять в розпорядженні цих економічних суб'єктів, є одними з найбільших серед всіх представників фінансового посередництва, а їх функціональне значення для ринку важко переоцінити, особливо коли мова йде про розміщення залучених грошових коштів у цінні папери, що й виступає основою їх діяльності. Зрозуміло, що специфіка формування і розвитку фінансових ринків різних країн світу позначилась і на складі інституційних інвесторів, і на обсягах їх операцій на фінансовому ринку.

Підвищенню ролі інституційних інвесторів також сприяли нові тенденції на фондових ринках, а саме: їх доступність для індивідуальних інвесторів, надійність ринку, підвищення його ліквідності, збільшення кількості інструментів інвестування, покращення інструментарію для їх аналізу і оцінки (у тому числі завдяки сучасним інформаційним технологіям), загальне збіль-

шення доходів населення, що виступало мотиваційним фактором для інвестування заощаджень. При цьому інституційні інвестори пропонують високу ефективність управління вкладеними грошовими коштами, ніж цього можуть досягти індивідуальні інвестори через відсутність у них необхідних професійних навичок і часу для здійснення контролю за своїми інвестиціями. До того ж важливим є й той факт, що інституційні інвестори забезпечують необхідну диверсифікацію ризиків, чого важко досягти індивідуальному інвестору через невеликі обсяги фінансових ресурсів у їх розпорядженні. Таким чином, багатосторонність діяльності цих фінансових посередників визначає необхідність їх відповідного групування залежно від функцій, які вони виконують, і тих ознак, які їх притаманні.

Підходи до класифікації інституційних інвесторів зустрічаються як у вітчизняній, так і зарубіжній науковій літературі. Зокрема, відзначимо роботи таких українських дослідників як Г. П. Подшиваленко, І. А. Бланк,

З. Г. Ватаманюк, Т. М. Кушнір, О. М. Мозговий, В. Федоренко, А. Г. Загородній, Т. Кублікова, А. Г. Пересада, А. Т. Головка, В. Ф. Кобзар та ін. Серед іноземних вчених достатньо вагомими є праці Б. Г. Федорова, Дж. М. Розенберга, Я. М. Міркіна, С. А. Парахіна, А. А. Кілячкова, Л. А. Чалдаєвої, Ю. М. Осипова, Г. І. Іванова, У. Шарпа, Б. Батлера, Б. Джонсона, Г. Сидуелла, Е. Вуда. Підходи, які розглянуті в роботах вищеперелічених науковців, знайшли своє відображення в цій статті та дали можливість визначити ознаки, які, з нашої точки зору, найкраще розкривають особливості функціонування інституційних інвесторів і їх роль на фінансовому ринку.

Не дивлячись на значні доробки у сфері визначення класифікаційних ознак групування інституційних інвесторів, багато науковців обмежуються лише окремими аспектами їх діяльності, не беручи до уваги інші важливі моменти. Подібні підходи, вочевидь, дозволяють краще аргументувати точку зору конкретного дослідника, але, у той же час, дещо обмежують загальне розуміння ролі інституційних інвесторів як суб'єктів фінансового ринку.

Тому усунення існуючих недоліків висуває як *мету* всебічне розкриття особливостей функціонування інституційних інвесторів, що можливо зробити за рахунок визначення вичерпної кількості класифікаційних ознак їх діяльності.

Згідно з діючим законодавством України «інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, фонди банківського управління, страхові компанії, інші фінансові

установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [17].

Основна (загальноекономічна) мета існування і функціонування системи інституційних інвесторів полягає у формуванні джерел грошових коштів для фінансування реального сектора економіки шляхом здійснення ефективних і цілеспрямованих інвестицій. Як фінансові інститути вони намагаються отримати прибуток від інвестування грошових коштів, розподіл якого відбуватиметься згідно з умовами залучення фінансових ресурсів, а також діючими нормативно-правовими актами (табл. 1).

Відзначимо, що окремі дослідники взагалі пропонують розглядати інституційних інвесторів у широкому сенсі як фінансових посередників будь-якого типу, що відокремлює їх від індивідуальних інвесторів, які самостійно розпоряджаються власними грошовими коштами і здійснюють їх інвестування виходячи із власних міркувань, розраховуючи на отримання прибутку.

Наприклад, Д. С. Кидуелл, Р. А. Петерсон, Д. У. Блекуелл розподіляють фінансових посередників на три основні групи:

1. Установи депозитного типу, які займаються залученням коштів підприємств і населення у вигляді депозитів і надання їм позик. Типовими представниками таких установ є комерційні банки і кредитні спілки.

2. Ощадні установи контрактного типу залучають довготермінові заощадження на контрактній основі.

Таблиця 1

Узагальнююча характеристика різних інституційних інвесторів

Вид інституційного інвестора	Цільова діяльність	Пріоритет інвестиційної діяльності	Існуючі обмеження	Строки інвестування
ІСІ	Зростання вартості власних цінних паперів	Первинний	Обмеження у ст. 12 ЗУ «Про ІСІ» (корпоративний інвест фонд), ст. 30 ЗУ «Про ІСІ» (пайовий інвест фонд), ст. 34	Залежать від строку існування
Страхові компанії	Надання страхових послуг	Вторинний	Обмеження у ст. 30 – 31 ЗУ «Про страхування»	Короткострокові (для компаній з ризикового страхування), середньо- та довгострокові (для компаній зі страхування життя)
Недержавні пенсійні фонди	Пенсійне забезпечення фізичних осіб	Вторинний	Обмеження у ст. 47 – 49 ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення»	Довгострокові
Комерційні банки	Надання банківських послуг	Вторинний	Обмеження у ст. 50 ЗУ «Про банки і банківську діяльність»	Коротко- та середньострокові
Компанії з управління активами (безпосередньо не відносяться до інституційних інвесторів)	Професійне управління коштами, які знаходяться в розпорядженні інших інституційних інвесторів	Первинний	Обмеження у ст. 30 ЗУ «Про ІСІ»	Залежно від цілей, які переслідує особа, що надала кошти в управління і специфіки її діяльності

Їх фонди формуються за рахунок періодичних внесків клієнтів згідно з контрактами. До цих установ належать страхові компанії і недержавні пенсійні фонди.

3. Інвестиційні посередники допомагають учасникам фінансового ринку в здійсненні інвестицій. До таких установ належать інвестиційні банки, інвестиційні фонди і компанії [9].

Таким чином, вони відносять до групи інституційних інвесторів два останніх типа фінансових посередників.

Існують й інші підходи до розподілу фінансових посередників, але, як правило, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії і фонди відокремлені від депозитних інститутів.

У той же час в сучасній літературі, присвяченій питанням функціонування фінансових ринків та його сегментів, діяльності фінансових посередників майже не зустрічаються оригінальні підходи до класифікації саме інституційних інвесторів. Найчастіше автори лише констатують конкретні фінансові інститути, які можуть ними вважатись. Інші поділи хоча і можуть зустрічатись, але вони не виокремлюються і не наголошуються їх авторами як класифікаційні ознаки. Тому спробуємо виділити принципові моменти, які притаманні діяльності інституційних інвесторів, сформувавши на їх основі класифікацію, що дозволить ще краще зрозуміти сутність цих фінансових інститутів.

Отже, як було з'ясовано, інституційні інвестори за характером своєї діяльності на можуть поділятися на інвестиційні фонди і компанії, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, банки. Кожен з цих фінансових інститутів використовує відмінні від інших способи залучення капіталу, а саме: шляхом емісії власних цінних паперів (ІСІ), шляхом надання послуг (ризикові страхові компанії), залучення коштів на контрактній основі (страхові компанії зі страхування життя і недержавні пенсійні фонди) або застосовуючи інші способи (банки, які для цього можуть використовувати депозитні кошти, кредити, власні кошти). При цьому кошти можуть надходити як від фізичних, так і юридичних осіб, а отже первинними інвесторами є індивідуальні і корпоративні клієнти.

Подальша трансформація залучених коштів може приводити до того, що характер капіталу, який при цьому використовується, може відноситись до власних коштів, позикових коштів, залучених коштів, резервів. Фактично, майже всі інституційні інвестори можуть використовувати власні, позикові та залучені кошти, а резерви використовуються виключно страховими компаніями і недержавними пенсійними фондами.

Слід підкреслити, що інституційні інвестори мають різний пріоритет інвестиційної діяльності. Для банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів інвестиції є лише вторинною діяльністю, яка супроводжує основну, у той час як інститути спільного інвестування займаються виключно інвестиціями залучених коштів і інших цілей не переслідують, тому для них ця діяльність є первинною.

За своїм юридичним статусом інституційні інвестори можуть бути розподілені на ті, які створені у вигляді юридичної особи і ті, які існують як фонди грошових коштів. Даний момент дуже важливий з точки зору необхідності залучення професійних учасників ринку, які будуть здійснювати управління активами. Тому пайові інвестиційні фонди, а також недержавні пенсійні фонди хоча і залучають грошові кошти, але управління ними буде покладено на компанію з управління активами (або інших суб'єктів, які мають на це право згідно з діючими законодавчо-нормативними актами).

Як все зазначалось вище (табл. 1), на діяльність інституційних інвесторів можуть накладатись обмеження, які стосуються напрямів інвестування грошових коштів, у тому числі на обсяги їх вкладень в ті чи інші види активів. Тому самі інституційні інвестори можуть бути розподілені за напрямами інвестування на ті, що інвестують переважно в цінні папери з обмеженнями (ІСІ невенчурного типу), у цінні папери та інші активи з обмеженнями (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, венчурні ІСІ), у фінансові активи без обмежень (банки). Важливим аспектом напрямів інвестування є наявність інвестиційної декларації, в якій в тому числі визначені інвестиційні активи.

Самі інвестиції можуть мати різні строки. Це обумовлюється строковістю коштів, які є розпорядженні інституційних інвесторів. Наприклад, банки і ризикові страхові компанії переважно здійснюють короткострокові вкладення, у той час як страхові компанії зі страхування життя орієнтовані на середньостроковий та довгостроковий часовий горизонт, а недержавні пенсійні фонди здійснюють інвестиції переважно в активи із тривалим строком обертання. З цим пов'язана і загальна частота прийняття управлінських рішень інституційними інвесторами при управлінні сформованими портфелями фінансових активів. Їх діяльність може бути *активною*, пов'язаною з постійним коригуванням складу портфелю залежно від змін у цінах активів; *активно-пасивною*, коли зміни портфелю відбуваються лише за умови коливань і подій, які впливають на ринкову кон'юнктуру; *пасивною*, коли сформований портфель майже не підлягає перегляду.

Така політика управління в більшості випадків визначається схильністю до ризиків як самих інституційних інвесторів, так і тих осіб, які передають свої кошти в управління. Тому інституційних інвесторів можна вважати *консервативними*, тобто не схильними до ризиків (найчастіше недержавні пенсійні фонди і страхові компанії за страхування життя); *поміркованими*, які формують портфелі із середнім рівнем ризику (ризикові страхові компанії, ІСІ, банки); *агресивними*, які схильні приймати значні ризики з метою отримання максимально можливих прибутків (ІСІ окремих видів, особливо венчурні).

Одна з ознак, яка використовується для класифікації інвесторів у цілому, може бути застосована і до інституційних інвесторів, а саме – мета інвестування. Виходячи з цього їх можна поділити на ті, цільовими орієнтирами яких є отримання прибутку, збереження реальної вартості фінансових активів, управління ними.

Залежно від місця своєї реєстрації інституційні інвестори можуть бути внутрішніми і зовнішніми, а за місцем здійснення інвестицій – глобальні, регіональні і локальні.

Ще одним поділом інституційних інвесторів можна вважати регулятор, який здійснює моніторинг за їх діяльністю. У практиці українського фінансового ринку діяльність банків регулюється Національним банком

України, інститутів спільного інвестування – Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, страхових компаній і недержавних пенсійних фондів – Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Виходячи із наведених характеристик і ознак інституційних інвесторів можна здійснити їх узагальнену класифікацію, яка представлена в *табл. 2*.

Таблиця 2

Класифікація інституційних інвесторів (розроблена автором)

№ з/п	Класифікаційна ознака	Характеристика інституційного інвестора
1	За характером діяльності	– інвестиційні компанії; – інвестиційні фонди; – страхові компанії; – недержавні пенсійні фонди; – банки
2	За способом залучення капіталу	– шляхом емісії цінних паперів (ІСІ); – шляхом надання послуг (ризикові страхові компанії); – шляхом залучення коштів на контрактній основі (страхові компанії зі страхування життя, недержавні пенсійні фонди); – інші (банки)
3	За суб'єктами, від яких надходять кошти	– індивідуальні інвестори; – корпоративні інвестори
4	За джерелами фінансових ресурсів	– власні; – позикові; – залучені; – резерви
5	За пріоритетністю інвестиційної діяльності	– первинні (ІСІ); – вторинні (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, банки)
6	За юридичним статусом	– створені у вигляді юридичної особи; – створені у вигляді фондів грошових коштів (ПІФ)
7	За строковістю вкладень	– короткострокові; – середньострокові; – довгострокові
8	За напрямками інвестування і обмеженнями	– переважно в цінні папери з обмеженнями; – у цінні папери та інші активи з обмеженнями; – інші фінансові активи без обмежень
9	За частотою прийняття управлінських рішень	– активні; – активно-пасивні; – пасивні
10	За схильністю до ризиків	– агресивні; – помірковані; – консервативні
11	За цільовим характером діяльності	– отримання прибутку; – збереження коштів; – управління коштами
12	За резидентністю	– внутрішні (резиденти); – зовнішні (нерезиденти)
13	За місцем здійснення інвестицій	– глобальні; – регіональні; – локальні.
14	За регулятором	– регулюються Національним банком України; – регулюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку; – регулюються Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України

ВИСНОВКИ

Таким чином, розгляд різних характеристик і ознак, які притаманні інституційним інвесторам як суб'єктам фінансового ринку, дозволяє сформувати їх розширену класифікацію, яка суттєво відрізняється від тих, що традиційно зустрічаються у дослідженнях і роботах як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Головною відмінністю наведеної класифікації від існуючих є її всеохоплюючий характер, який дозволяє зрозуміти основні відмінності інституційних інвесторів від інших фінансових посередників, підкреслити ключові характеристики їх сутності навіть за відсутності безпосереднього визначення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Батлер Б.** Финансы: Оксфордский толковый словарь [Текст] / Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сидуэлл, Э. Вуд. – М. : Весь Мир, 2003 г. – 496 с.
2. **Бланк И. А.** Основы инвестиционного менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. Т. 2. – К. : Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 512 с.
3. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь [Текст] / А. Б. Борисов. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2004. – 860 с.
4. **Ватаманюк З. Г.** Розвиток інституційного інвестування в Україні [Текст] / З. Г. Ватаманюк, Т. М. Кушнір // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 124 – 130.
5. Государственная власть и предприятие: от команды к партнеру [Текст] / Под ред. Ю. М. Осипова. – М. : Международ. отношения, 1991. – 366 с.
6. **Загородній А. Г.** Інвестиційний словник: Навч. посібник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин. – Львів : Видавництво «Бескид Біт», 2005. – 512 с.
7. **Иванов Г. И.** Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования [Текст] / Г. И. Иванов / Серия «Учебники, учебные пособия», Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 352 с.
8. Инвестиции [Текст] / Г. П. Подшиваленко и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2006. – 200 с.
9. **Кидуэлл Д. С.** Финансовые институты, рынки, деньги [Текст] / Д. С. Кидуэлл, Р. Л. Петерсон, Д. У. Блэкуэлл. – СПб. : Издательство «Питер», 2000. – 752 с.
10. **Кияльков А. А.** Рынок ценных бумаг и биржевое дело [Текст] / А. А. Кияльков, Л. А. Чалдаева. – М. : Юристъ, 2000. – 520 с.
11. **Кублікова Т.** Інституційні інвестори: основні чинники росту [Текст] / Т. Кублікова // Схід. – 2008. – № 6 (90). – С. 18 – 22.
12. **Лепейко Т. И.** Методология управления инвестиционными ресурсами финансового рынка : Монография [Текст] / Т. И. Лепейко. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 288 с.
13. **Миркин Я. М.** Ценные бумаги и фондовый рынок [Текст] / Я. М. Миркин. – М. : Перспектива, 1995. – 400 с.
14. **Мозговий О. М.** Міжнародні фінанси [Текст] / О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць : Навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2005. – 557 с.
15. **Парахин С. А.** Основы организации рынка ценных бумаг [Текст] / С. А. Парахин : Учебное пособие. – Иркутск : Изд-во ИГЭА, 1999. – 60 с.
16. Портфельне інвестування [Текст] : Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.

17. Про цінні папери та фондовий ринок. Закон України від 23.02.2006, № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>

18. **Рубцов Б. Б.** Современные фондовые рынки [Текст] / Б. Б. Рубцов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 340 с.

19. **Шарп У. Ф.** Инвестиции [Текст] : пер. с англ. / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бэйли. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.

20. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні [Текст] : Монографія / За ред. В. Г. Федоренка. – Ніжин : Видавництво «Аспект-Поліграф», 2003. – 724 с.

ДЕЛОКАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВКЛАДЕНЬ З МЕТОЮ ВИРІВНЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОЧОК ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

МАЛЮТИН О. К.

УДК 330.322.2

Малютин О. К. Делокализация инвестиционных вкладень з метою вирівнювання регіональних точок зростання національної економіки

У статті запропоновано вирішення проблеми територіальної делокалізації інвестиційних вкладень за рахунок проведення модернізації регіональних систем моніторингу інвестиційних вкладень; запровадження регіональної системи страхування інвестиційних ризиків; оновлення нормативно-правового поля на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиція, безпека, загроза, регіон, держава.

Табл.: 2. **Бібл.:** 11.

Малютин Олександр Костянтинівич – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту ЗЕД та євроінтеграції, Сумський національний аграрний університет (вул. Кірова, 160, Суми, 40021, Україна)

E-mail: alekmal_2005@yahoo.com

УДК 330.322.2

UDC 330.322.2

Малютин А. К. Делокализация инвестиционных вкладений с целью выравнивания региональных точек роста национальной экономики
В статье предложено решение проблемы территориальной делокализации инвестиционных вкладений за счет модернизации региональных систем мониторинга инвестиционных вкладений; внедрения региональной системы страхования инвестиционных рисков; обновления нормативно-правового поля на региональном уровне.

Ключевые слова: инвестиция, безопасность, угроза, регион, государство.

Табл.: 2. **Библ.:** 11.

Малютин Александр Константинович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента ВЭД и евроинтеграции, Сумской национальной аграрной университету (ул. Кирова, 160, Сумы, 40021, Украина)

E-mail: alekmal_2005@yahoo.com

Malyutin A. K. Delocalization of Investments for Smoothing of Regional Points of Growing of National Economy

In the article solution of problem of territorial delocalization of investments offers due to modernization of the regional systems of monitoring of investments; introductions of the regional system of insurance of investment risks; updating of the normatively-legal base at regional level.

Key words: investment, safety, threat, region, state.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 11.

Malyutin Aleksandr K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Foreign Economic Activity Management of and Euro Integration, Sumy National Agrarian University (vul. Kirova, 160, Sumy, 40021, Ukraine)

E-mail: alekmal_2005@yahoo.com

Державні органи влади повинні звернути увагу на проблему оптимального розподілу фінансових потоків між регіонами з метою підвищення ефективності управління інвестиційною безпекою країни в цілому. До загроз, насамперед, слід віднести нерівність умов присутності інвестиційного капіталу на територіях відповідних регіонів.

Розглядаючи економічні показники регіонів України, можна констатувати той факт, що відсутній зв'язок між приростом інвестицій та приростом валового регіонального продукту. Іншими словами держава не має можливості управління економічним зростанням за рахунок інвестиційного фактора.

Питання вирівнювання регіональних диспропорцій інвестиційного розвитку вивчалось такими вітчизняними науковцями, як В. Геєць, Я. Жаліло, В. Кириленко, В. Корнеєв, С. Соколенко та інші.

Головною метою державної політики повинно стати створення сприятливих умов для інвестиційного розвитку кожного регіону та подолання територіальної дезінтеграції в контексті їх інвестиційної безпеки.

Головною метою даної статті є вирішення проблеми територіальної делокалізації інвестиційних вкладень, розв'язок якої буде сприяти вирівнюванню регіо-

нальних точок економічного зростання національної економіки та базуватиметься на комплексі пріоритетних завдань:

- ✦ проведенні модернізації регіональних систем моніторингу інвестиційних вкладень;
- ✦ запровадженні регіональної системи страхування інвестиційних ризиків для реалізації потенціалу території;
- ✦ оновленні нормативно-правового поля на регіональному рівні щодо запровадження нових форм інвестиційної діяльності.

На наш погляд, регіональну складову інвестиційної безпеки національної економіки слід вивчати з позиції необхідності висвітлення місця регіону в забезпеченні інвестиційного розвитку країни. В. К. Сенчагов зазначає, що «регіональні особливості визначають сукупність загроз, які впливають на безпеку як окремого регіону, так і країни в цілому» [1, с. 554].

І дійсно, показники збалансованості та дисбаланси в рівні інвестиційної безпеки регіонів не дозволяють досягти оптимального забезпечення інвестиційних інтересів країни.

Вирішенню даної проблеми буди сприяти впровадження дієвих механізмів співпраці центральних і міс-

цевих органів влади з метою узгодження загальнодержавних і регіональних інтересів, що буде відбуватися з паралельною модернізацією регіональних систем моніторингу інвестицій.

Важливим є розробка програм регіонального стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій на базі виявлених у регіонах проблем і на основі їхніх можливостей в інвестиційній сфері.

У рамках реалізації державних програм необхідно заповнити ті пустоти в насиченості регіонів інвестиційними ресурсами, які існують сьогодні в Україні через неоднаковий їх економічний розвиток, і, як наслідок, через різний рівень інвестиційної привабливості. Заповнити такі пустоти в інвестиційному середовищі може малий бізнес, який на початкових етапах також буде потребувати інвестиційної підтримки [2, с. 35].

Заходами покращення інвестиційної привабливості регіонів може бути: надання більших фінансових повноважень місцевим органам влади, активізація співпраці місцевої влади з територіальними відділеннями дозвільних і фіскальних органів [2, с. 34]. Можна погодитись з дослідниками Центру Разумкова, які вважають, що доцільним для регіонального розвитку буде запровадження державних гарантій, розгортання мережі спеціальних інвестиційних фондів, створення спеціальних структур зі страхування регіональних інвестиційних ризиків [3].

Загроза старіння основних фондів є актуальною для більшості регіонів України. Обсяг іноземного капіталовкладення призводить до катастрофічного стану з позиції інвестиційної безпеки в м. Київ і до значного кризового стану – у Дніпропетровському та Донецькому регіонах, а на всіх інших територіях спостерігається нестача іноземних інвестицій. Також відчувається суттєва нестача вітчизняних інвестицій в усіх без виключення регіонах.

Згідно з вітчизняним законодавством в Україні існує можливість страхування інвестицій та кредитів [4]. У цьому плані державним органам влади слід створити умови для страховиків і перестраховиків щодо можливості реалізації диференційованого підходу визначення страхових премій у випадку вкладання коштів в основні засоби або

у вигляді інвестицій в відповідних регіонах. Такий гарантований з боку держави підхід забезпечить, з одного боку, інтенсифікацію капіталовкладень вітчизняних та іноземних інвесторів в оновлення основних засобів, а з іншого – буде сприяти накопиченню страхових резервних фондів, які можна використати у вигляді інвестиційних ресурсів у тих галузях економіки, які знаходяться в катастрофічному з точки зору інвестиційної безпеки стані.

Цей процес безперечно буде потребувати прямого та побічного втручання державних і місцевих органів влади, які повинні створити державні гарантійні фонди та розробити програми пріоритетного розвитку регіонів з позиції їх інвестиційної безпеки та економічного розвитку.

Запровадження диференційованих регіональних систем страхування інвестиційних ризиків дозволить більш повно та ефективно використовувати інвестиційний потенціал кожної території.

Взагалі в роботі Беломестнова В. Г. рівень інвестиційного потенціалу запропоновано оцінювати через коефіцієнт загального використання інвестиційного потенціалу, коефіцієнт економічного використання інвестиційного потенціалу та коефіцієнт соціального використання інвестиційного потенціалу території [5, с. 54].

На наш погляд, адаптація даних показників до вивчення проблеми інвестиційної безпеки викликає необхідність перегляду порядку розрахунку даних показників і введення замість соціального використання інвестиційного потенціалу – коефіцієнта інноваційного використання. (табл. 1).

Дана система коефіцієнтів дозволить визначити відмінності інвестиційного розвитку окремих регіонів України в порівнянні з показниками, що характеризують інвестиційний потенціал країни в цілому та провести позиціонування регіонів за шкалою ефективності використання їхнього потенціалу в контексті збереження інвестиційної безпеки.

Розрахунки проведені нами за даними коефіцієнтами (табл. 2) дозволяють стверджувати про необхідність перегляду інвестиційної політики і введення засобів додаткового стимулювання через впровадження механізм страхування інвестиційних ризиків у регіональному плані.

Таблиця 1

Розрахунок показників використання інвестиційного потенціалу території з позиції її інвестиційної безпеки

Показник	Порядок розрахунку
Коефіцієнт загального використання інвестиційного потенціалу	$\frac{\text{обсяг фактичних інвестицій в регіон}}{\text{обсяг фактичних інвестицій в країні}} \div \frac{\text{обсяг необхідних інвестицій в регіон}}{\text{обсяг необхідних інвестицій в країні}}$
Коефіцієнт економічного використання інвестиційного потенціалу	$\frac{\text{валова додана вартість в регіоні}}{\text{валова додана вартість в країні}} \div \frac{\text{обсяг інвестицій в регіоні}}{\text{обсяг інвестицій в країні}}$
Коефіцієнт інноваційного використання інвестиційного потенціалу	$\frac{\text{інноваційні витрати в регіоні}}{\text{інноваційні витрати в країні}} \div \frac{\text{обсяг інвестицій в регіоні}}{\text{обсяг інвестицій в країні}}$
Обсяг необхідних інвестицій визначається виходячи з порогового значення відношення обсягу інвестицій до ВВП, яке повинно складати за Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України не менше 25%	

Джерело: запропоновано автором.

Коефіцієнти використання інвестиційного потенціалу регіонів України станом на початок 2011 р.

Регіон	Коефіцієнт загального використання інвестиційного потенціалу	Коефіцієнт економічного використання інвестиційного потенціалу	Коефіцієнт інноваційного використання інвестиційного потенціалу
АР Крим	1,28306	0,686344	0,405284
Вінницький	0,980727	0,897927	0,449392
Волинський	0,743963	1,183688	0,955305
Дніпропетровський	0,747045	1,178805	0,565964
Донецький	0,590075	1,492387	1,329665
Житомирський	1,078834	0,816271	0,176273
Закарпатський	0,895127	0,983794	0,626666
Запорізький	1,094782	0,80438	0,328271
Івано-Франківський	1,349153	0,652721	9,185609
Київський	1,641646	0,536425	0,216412
Кіровоградський	0,949408	0,927547	0,825021
Луганський	0,692304	1,272015	0,967373
Львівський	1,189004	0,740637	0,323698
Миколаївський	0,984758	0,894251	2,575371
Одеський	0,853109	1,032248	0,367134
Полтавський	1,241728	0,70919	0,318504
Рівненський	0,916717	0,960625	0,306293
Сумський	0,726164	1,212702	0,156177
Тернопільський	0,975329	0,902896	0,071926
Харківський	0,655972	1,342468	1,348715
Херсонський	0,654939	1,344585	0,550131
Хмельницький	0,973975	0,904152	4,820568
Черкаський	0,803587	1,095862	0,096056
Чернівецький	1,082221	0,813716	0,395371
Чернігівський	0,631697	1,394057	0,234849
м. Київ	0,778517	1,131151	0,830241
м. Севастополь	1,277338	0,689419	0,045643

Джерело: розраховано автором.

В інноваційному розвитку є передовими Донецький, Івано-Франківський, Миколаївський, Харківський, Хмельницький регіони. Інші ж області потребують термінового перегляду стратегії розвитку для інтенсифікації інноваційних процесів на відповідних територіях.

Проведений аналіз знову ж таки свідчить про необхідність вирівнювання інвестиційних диспропорцій в регіональному розвитку. Важливим у цьому плані вдосконалення нормативно-правової бази на регіональному рівні. Актуальним є чітке закріплення на законодавчому рівні принципів і механізмів регіонального інвестиційного розвитку, затвердження системи заходів мінімізації впливу негативних процесів у контексті збереження інвестиційної безпеки національної економіки.

Не можна казати, що держава не робить ніяких кроків на шляху мінімізації регіональних диспропорцій. Так, у 2001 р. схвалено Концепцію державної регіональної політики, де передбачено стимулювання розвитку

регіонів шляхом можливого запровадження особливих механізмів бюджетної, податкової, грошово-кредитної, інвестиційно-інноваційної політик [6]. У 2006 р. затверджена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р., яка передбачає широке використання Угод щодо регіонального розвитку, Програм подолання депресивності окремих територій, Державний цільових програм [7]; також у цьому ж році набув чинності Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», де передбачено програмно-цільовий підхід до розв'язання проблем регіонального соціально-економічного розвитку і зазначено, що на фінансування програм подолання депресивності територій повинна бути передбачена Державним бюджетом щорічна сума в розмірі 0,2% від його доходної частини [8]. Паралельно з даним Законом було затверджено Порядок здійснення моніторингу показників розвитку регіонів, районів і міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного

значення для визнання територій депресивними [9]. У 2007 р. Урядом визначено процедуру укладання Угоди щодо регіонального розвитку [10]. Нарешті в 2009 р. було затверджено Методику оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, в якій передбачено порядок визначення розбіжностей між найбільш благополучними і найбільш проблемними регіонами [11].

ВИСНОВКИ

На наш погляд, законодавча основа для стимулювання інвестиційного розвитку регіонів України є сформульованою, але вона потребує уточнень у контексті збереження інвестиційної безпеки національної економіки. Так, законодавчо необхідно визначити механізм максимального використання можливостей самих територій у розробці і реалізації відповідної системи заходів щодо подолання катастрофічного рівня інвестиційної безпеки.

Слід відійти від практики фінансування регіонального розвитку в основному за рахунок державних коштів. Досвід інших країн свідчить, що потребує більш повного використання і поширення пільгових комерційних механізмів на визначених умовах.

Вирішення кола правових питань потребує Інститут агенцій регіонального розвитку, який є потужною ланкою в ефективному механізмі регіональної політики в європейських країнах і який може стати розробником, виконавцем і контролером заходів щодо інвестиційного розвитку територій в контексті економічної безпеки національної економіки.

Вважаємо, що необхідно доповнити перелік показників для проведення оцінки внутрішньорегіональної диференціації коефіцієнтами табл. 2, які висвітлять диспропорції в інвестиційному розвитку регіону і допоможуть правильно побудувати інвестиційну політику в плані регуляції спрямування капіталу в найбільш депресивні території, що в умовах його нестачі є актуальним і важливим для держави при побудові ефективного механізму інвестиційної активізації національної економіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. – 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
2. Інвестиції в економіку України: стан, проблеми, потреби: Аналітична доповідь // Національна безпека і оборона. – 2006. – № 6 (78). – С. 3 – 52.
3. Офіційний веб-сайт недержавного аналітичного центру «Центр Разумкова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uceps.org>
4. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 18, ст. 78 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
5. Беломестнов В. Г. Управление инвестиционными процессами : монография / В. Г. Беломестнов. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2006. – 172 с.
6. Концепція державної регіональної політики: Затверджено Указом Президента України від 25 травня 2001

року № 341/2001 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>

7. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року : Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-п>

8. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/2850-15>

9. Порядок здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними: Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 2 березня 2010 р. № 235 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/235-2010-п>

10. Порядок підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку: Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. № 751 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/751-2007-п>

11. Методика оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів: Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 р. № 476 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-п>

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

САМОСЬОНОК Л. М.

УДК 339.924:330.341.1

Самосьонук Л. М. Дослідження інноваційної інтеграції як економічної категорії

У статті досліджується співвідношення понять, які визначають процеси спільного розвитку інноваційних систем різних країн. Визначено механізм і принципи формування спільного інноваційного простору в рамках інтеграційних блоків. На підставі визначення сутнісних ознак і властивостей інноваційної інтеграції обґрунтовується доцільність використання даної економічної категорії у дослідженнях інноваційної взаємодії країн на сучасному етапі глобалізації.

Ключові слова: інноваційна інтеграція, інтернаціоналізація, транснаціоналізація, інституційне середовище, інноваційний простір.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 17.

Самосьонук Лариса Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: svv2000@mail.ru

УДК 339.924:330.341.1

Самосёнок Л. Н. Исследование инновационной интеграции как экономической категории

В статье исследуется соотношение понятий, определяющих процессы совместного развития инновационных систем различных стран. Определены механизм и принципы формирования совместного инновационного пространства в рамках интеграционных блоков. На основании определения существенных признаков и свойств инновационной интеграции обоснована целесообразность использования данной экономической категории в исследованиях инновационного взаимодействия стран на современном этапе глобализации.

Ключевые слова: инновационная интеграция, интернационализация, транснационализация, институциональная среда, инновационное пространство.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 17.

Самосёнок Лариса Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: svv2000@mail.ru

UDC 339.924:330.341.1

Samosyonok L. N. Investigation of the Innovative Integration as Economic Category

The ratio of the concepts determining processes of joint development of innovative systems of the various countries is investigated in article. The mechanism and principles of joint innovative space formation is determined within the framework of integration blocks. The expediency of use of innovative integration in researches of innovative interaction of the countries at the present stage of globalization is proved on the basis of definition of intrinsic attributes and properties of the given economic category.

Key words: innovative integration, internationalization, transnationalization, institutional environment, innovative space.

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

Samosyonok Larisa N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: svv2000@mail.ru

Перехід до постіндустріальної економіки є неможливим без прискорення інноваційного розвитку, оскільки необхідним чинником такого переходу є розв'язання глобальних суперечностей, зумовлених складною та плінною структурою світового господарства. Інноваційна діяльність виступає одним із найважливіших чинників розвитку національних економік і світового господарства в цілому, сприяючи переходу до нового способу виробництва, притаманного постіндустріальній економіці, заснованого на пріоритетності знання та інформації як факторів виробництва; прискореному розвитку технологій, активній інноваційній діяльності.

Нині в економічній літературі щодо процесів, притаманних спільному розвитку національних інноваційних систем, і процесів об'єднання та спільного використання потенціалів країн у сфері науки, техніки, технологій, інновацій застосовують численні поняття: науково-технічна інтеграція (напр., [1]), міжнародна науково-технічна взаємодія (напр., [2]), міжнародне науково-технічне співробітництво (напр., [3]), міжнародна інноваційна діяльність

(напр., [4]), інтернаціоналізація інноваційної діяльності (напр., [5]), міжнародна науково-виробнича кооперація (напр., [6]), глобалізація інноваційного розвитку (напр., [7]), науково-технічна інтеграція (напр., [8]), міжнародна інтеграція в інноваційній сфері (напр., [9]), інноваційна інтеграція (напр., [10]) тощо.

Метою даної статті є визначення сутнісних ознак і властивостей інноваційної інтеграції як економічної категорії.

Інноваційна інтеграція найповніше охоплює сутність інноваційної діяльності на сучасному етапі з притаманними їй характерними рисами у вигляді просторової фрагментації інноваційного процесу та подальшого об'єднання цих фрагментів у єдині інноваційні ланцюги; активізації дифузії інновацій на регіональному та глобальному рівнях; посилення процесів транснаціоналізації науки, техніки та виробництва; формування міжнародних науково-виробничих мереж; асинхронності та диспропорційності інноваційного розвитку різних країн світу; відкритості національних інноваційних систем;

формування регіональних і глобальної інноваційних систем тощо. Але таке твердження щодо пріоритетності використання терміна «інноваційна інтеграція» вимагає доказів доцільності використання обох його компонентів. Необхідним є обґрунтування того, що явищем, яке характеризує особливості сучасних інноваційних процесів, є саме інтеграція, а не інтернаціоналізація, кооперація, співробітництво і т. ін., а також того, що інтегрування охоплює всі стадії інноваційного процесу, тобто інтеграція є саме інноваційною, а не науково-технічною, технологічною, виробничою тощо.

Відправною точкою формування теорії інноваційної інтеграції повинно стати визначення співвідношення понять інтеграції та інтернаціоналізації. Тут доречним є вислів Ю. В. Шишкова, який стверджує, що інтернаціоналізація означає розвиток міжнародних економічних відносин «вшир», тобто мається на увазі територіальне розширення міжнародних економічних зв'язків, тоді інтеграція означає розвиток міжнародних економічних відносин «вглиб», тобто у цьому разі відбуваються більш глибокі перетворення в економічних механізмах учасників міжнародних економічних відносин, які беруть участь у процесах інтегрування [11; 12].

Порівняння процесів інтернаціоналізації та інтеграції, у якій би сфері суспільно-економічного життя вони не відбувалися, дозволяє виокремити низку критеріїв, які лежать в основі диференціації цих процесів.

Передусім, інтеграція відрізняється від інтернаціоналізації характером змін, спричинених нею. Якщо інтернаціоналізація представляє собою переважно процес кількісний, результат якого виражається у зростанні показників, що характеризують стан об'єкта інтернаціоналізації, то інтеграція є процесом, що спричиняє якісні зміни, які виражаються у зміні структури об'єкта інтеграції. Для інноваційної діяльності інтернаціоналізація має виражатися у збільшенні обсягів торгівлі інноваційною продукцією; в активізації міжнародного руху капіталу, що використовується для фінансування інноваційної діяльності; в інтенсифікації руху робочої сили, зайнятої в інноваційному процесі, та руху об'єктів інтелектуальної власності, пов'язаних із інноваційною діяльністю. Також у ході інтернаціоналізації інноваційної діяльності відбувається розширення кола учасників даного процесу в результаті переходу національних інноваційних систем більшості країн та інноваційних систем нижчих рівнів до відкритого типу.

Звичайно, інноваційна інтеграція також супроводжується зростанням обсягів міжкраїнового руху інноваційної продукції та різноманітних факторів виробництва, необхідних для здійснення інноваційної діяльності. Однак тут більш важливим результатом є якісні, структурні зміни в інноваційних системах різних рівнів та в національних економіках в цілому. У ході інтеграції відбувається взаємопроникнення, взаємопереплетення елементів цих систем, які, інтегруючись, утворюють єдиний та неподільний організм, функціонування якого є неможливим без налагодження дійового механізму взаємодії цих елементів, без поглиблення їх спеціалізації та кооперації.

У результаті інноваційна інтеграція передбачає створення єдиного інноваційного комплексу, інтегрованої інноваційної системи, якій притамане явище синергізму, тобто властивості інтегрованої системи відрізняються від простої суми властивостей елементів даної системи, а самі ці елементи формують складний, схильний до самоорганізації механізм, функціонування якого підпорядковуються власним закономірностям даної системи [6, с. 10]. Тобто, на відміну від інтернаціоналізації, інтеграція передбачає формування інноваційної системи нового типу, яка складається з інноваційних систем наднаціонального, національного та субнаціонального рівнів, які певним чином модифікуються під впливом інтеграційних процесів.

Подібна модифікація інноваційних систем у результаті інноваційної інтеграції ґрунтується на низці властивостей, притаманних інтеграційному процесу як такому. Аналіз низки літературних джерел вітчизняних і зарубіжних авторів, присвячених дослідженню різних аспектів міжнародної економічної інтеграції, дозволив виокремити такі істотні властивості інтеграційних процесів, які, у тому числі, притаманні і інноваційній інтеграції:

1) *поступальний характер інтегрування*, тобто інтеграційний процес розвивається поетапно, дотримуючись певної послідовності розвитку від нижчих ступенів до вищих, але на етапність, рівень і характер протікання інтеграційних процесів істотний вплив мають особливості учасників конкретного інтеграційного процесу, їх цілі та інтереси;

2) *цілеспрямованість*, тобто інтеграційний процес характеризується наявністю цілі його розвитку та пріоритетністю даної цілі перед власними цілями учасників даного процесу (суб'єктів інтегрування);

3) *організованість*, тобто утворення та упорядкування в процесі інтегрування складної мережі взаємозв'язків між суб'єктами інтегрування, а також формування певної ієрархії цих елементів шляхом об'єднання інтегрованих систем нижчих рівнів у інтегровані системи вищого рівня;

4) *цілісність*, тобто створення зі складових елементів єдиної системи, при цьому ці елементи взаємопов'язані та взаємодоповнюють один одного таким чином, що вилучення окремого елемента є неможливим без зміни стану усєї системи.

Важливою характеристикою інтеграційного процесу, який вирізняє його з-поміж інших соціально-економічних процесів, що протікають на міжнародному рівні, є інституціоналізованість. Інноваційна інтеграція передбачає створення наднаціональних інститутів, якій формують інтеграційне інституційне середовище, що є сукупністю базових політичних, соціальних, нормативно-правових норм і правил, що визначають фрейми діяльності суб'єктів інтеграційного процесу в контексті їхньої участі у процесах інноваційної інтеграції. Інституційне середовище має на меті регулювання процесів інноваційної інтеграції, що протікають в рамках даного інтеграційного об'єднання, визначають способи, механізми та структури інтеграційної взаємодії.

Формування інтеграційного інституційного середовища вимагає дотримання таких вимог щодо діяльності суб'єктів інноваційної інтеграції:

- ✦ відсутність суперництва, конкуренції між цими суб'єктами;
- ✦ провадження ними скоординованих національних інноваційних політик, цілі яких відповідають цілям спільної інноваційної політики об'єднання;
- ✦ уніфікація національних інституційних середовищ, що визначають фрейми інноваційного розвитку та, у тому числі, участі у процесах інноваційної інтеграції;
- ✦ легітимізація участі в процесах інноваційної інтеграції, яка передбачає створення або удосконалення національної нормативно-правової бази з метою її гармонізації із наднаціональною нормативно-правовою базою, що регулює протікання процесів інноваційної інтеграції в рамках даного об'єднання [13 – 16].

Така ситуація зумовлює необхідність певних поступок з боку суб'єктів інноваційної інтеграції, які виражаються, зокрема, в обмеженні національного суверенітету при вирішенні питань, які лежать у фокусі процесу інноваційної інтеграції. У ході інноваційної інтеграції країни, що інтегруються, мають провадити національні інноваційні політики, які відповідають спільній інноваційній політиці, розробленій на наднаціональному рівні учасниками інтеграційного об'єднання. При цьому важливим є пошук балансу між дотриманням національних інтересів у сфері інноваційного розвитку та забезпеченням умов для досягнення цілей конкретного проекту інноваційної інтеграції.

Обмеження щодо суверенітету у прийнятті рішень притаманні не лише процесам інноваційної інтеграції, що протікають на макроекономічному рівні, але й мікрорівневим інтеграційним процесам. Підприємства різних країн, що інтегруються з метою провадження спільної інноваційної діяльності з метою зменшення її ризикованості та підвищення ефективності, при створенні спільних органів управління, які в цілому функціонально відповідають наднаціональним органам макрорівневого інтеграційного об'єднання, мають делегувати частину повноважень у сфері управління інноваційною діяльністю таким спільним органам і підпорядковувати та гармонізувати власні рішення щодо стратегічного та тактичного управління інноваційною діяльністю даного мікрорівневого суб'єкта інтегрування відповідним рішенням спільного органу управління [14, с. 10; 15, с. 28]. Навіть при формуванні мікрорівневого інтеграційного об'єднання децентралізованого або частково централізованого типу інтегрування охоплюватиме функції, які відповідають меті інтегрування (у даному контексті – інноваційну функцію підприємств – суб'єктів інтегрування), а отже суб'єкти інтеграційного процесу матимуть за необхідне розробляти та впроваджувати заходи у даній сфері та, відповідно, узгоджувати індивідуальні стратегії зі спільними стратегіями інтеграційного об'єднання [16, с. 71 – 72].

Але втрата певної частки суверенітету від участі в інтеграційних процесах загалом є незрівняною з вигодами, яке несе інтегрування його учасникам. Якщо звернутися до концепцій «позитивної» та «негативної» інтеграції, які ґрунтуються, відповідно, на дирижистській та неоліберальній теоріях інтеграції (ці терміни було запропоновано Я. Тінбергеном [17, с. 18] та й нині вони достатньо широко використовуються, то основні наслідки інноваційної інтеграції можна виразити як створення якісно нового інституційного та економічного середовища для ведення інноваційної діяльності («позитивна» інтеграція) та в усуненні міжкраїнових бар'єрів на шляху руху ресурсів і факторів виробництва, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, а також результатів такої діяльності, якими на різних етапах інноваційного процесу можуть бути знання, технології, інноваційні проміжні та кінцеві товари та послуги («негативна» інтеграція).

Формування власного інституційного середовища інтеграційного об'єднання як атрибут інноваційної інтеграції вже розглядався вище. Щодо формування спільного економічного середовища в ході процесу інноваційної інтеграції, то тут відбувається, з одного боку, фізичне розширення економічного простору за рахунок об'єднання економічних просторів ведення інноваційної діяльності країн (або мікроекономічних суб'єктів) що інтегруються, а з іншого – формується якісно новий, спільний економічний простір ведення економічної діяльності, нові властивості якого зумовлені такими явищами, як економія масштабу, синергетичний ефект інтегрування, трансформація конкурентних відносин між учасниками інтеграційного об'єднання на коопераційні відносини тощо. Особливості нового, інтегрованого економічного простору ведення інноваційної діяльності визначаються одночасно як структурними, інституційними та інш. особливостями кожного конкретного суб'єкта інтегрування, так і структурними та інституційними особливостями інтеграційного утворення в цілому.

Створення спільного економічного та інституційного середовища в процесі інноваційної інтеграції як прояв «позитивної» інтеграції тісно пов'язане з проявами «негативної» інтеграції, які виражаються у скасуванні, руйнуванні міжкраїнових бар'єрів різних типів, які перешкоджають формуванню цих середовищ. Характер бар'єрів, що підлягають скасуванню в процесі інноваційної інтеграції, визначається формами та каналами поширення інновацій, які використовуються суб'єктами інтегрування в процесі взаємного обміну ресурсами, проміжними та кінцевими продуктами інноваційної діяльності. Такі бар'єри зазвичай включають:

- ✦ торговельні бар'єри, які перешкоджають руху інноваційних товарів і послуг, так само як і сировини, матеріалів, різноманітних напівфабрикатів, машин, обладнання, деталей до них, необхідних для виробництва інноваційної продукції;
- ✦ бар'єри на шляху міжкраїнового руху капіталу, що має бути інвестований у підприємства, проекти, заходи, пов'язані з веденням інноваційної діяльності;

- ✦ бар'єри, що перешкоджають руху робочої сили, зайнятої в інноваційному процесі, – науковців, науково-технічних, інженерних працівників, фахівців у сфері виробництва, маркетингу, збуту інноваційної продукції тощо;
- ✦ бар'єри на шляху специфічних для інноваційної діяльності факторів виробництва – знання, інформації, технологій, об'єктів інтелектуальної власності тощо.

На відміну від інноваційної інтеграції інтернаціоналізація інноваційної діяльності не передбачає ні «позитивної» трансформації спільного простору ведення інноваційної діяльності шляхом створення нового інституційного та економічного середовища, ні «негативної» його трансформації на засадах скасування бар'єрів між елементами цього простору. Тобто інтернаціоналізація інноваційної діяльності за своєю природою спричиняє єдину трансформацію простору ведення інноваційної діяльності – його територіальне розширення, але структура даного простору залишається незмінною: між його елементами, які представляють собою середовище ведення інноваційної діяльності, між її суб'єктами налагоджується мережа взаємозв'язків, проте ці елементи не змінюють своєї сутності; не відбувається їхнє об'єднання у більш складні одиниці, а пріоритетним мотивом участі суб'єктів у процесах інтернаціоналізації інноваційної діяльності залишаються власні інтереси, які не потребують координації та уніфікації з інтересами інших учасників даного процесу. Натомість у процесі інноваційної інтеграції формуються нові суб'єкти інноваційної діяльності – інтегровані наднаціональні органи, і інтереси учасників інтеграційного процесу мають підпорядковуватися та узгоджуватися з інтересами розвитку усього інтеграційного угруповання.

Формування спільного інноваційного середовища в умовах інноваційної інтеграції передбачає необхідність

приведення у відповідність до нього інноваційних середовищ суб'єктів інтегрування. Зокрема, це виражається у створенні нової ієрархії регулювання інноваційної діяльності, коли мають вертикальні регулятивні зв'язки між суб'єктами інтеграційного процесу (від наднаціонального рівня до мікроекономічного рівня) з різних країн, тоді як регулювання процесів інтернаціоналізації інноваційної діяльності відбувається звичайно в рамках однієї країни, а на міжнародному рівні інституціоналізовані регулятивні зв'язки практично відсутні, а взаємне регулювання має переважно ситуативний характер, тобто регулювання інноваційної діяльності відбувається оперативним, під впливом конкретних чинників, обумовлених інтернаціоналізацією інноваційної діяльності.

У процесі інноваційної інтеграції формується чітко виражена вертикаль регулювання інноваційної діяльності: від наднаціонального (інтеграційного) рівня, спільного для всіх учасників інтеграційного процесу, через макроекономічний та мезоекономічний до мікроекономічного рівня. У ході інтернаціоналізації інноваційної діяльності відсутнім є наднаціональний рівень регулювання, який об'єднує в єдине ціле вертикальні ланцюги регулювання інноваційної діяльності в рамках окремих країн (рис. 1).

Проведений компаративний аналіз процесів інноваційної інтеграції та інтернаціоналізації інноваційної діяльності дозволив відокремити низку їх сутнісних особливостей та спільних рис, представлених у табл. 1.

ВИСНОВКИ

В обох досліджуваних процесах має місце регулятивний взаємний вплив між суб'єктами інноваційної діяльності з різних країн, однак цей вплив носить опосередкований характер та виражається у взаємному пристосуванні регулятивних систем з метою спрощення взаємодії на відповідному рівні.

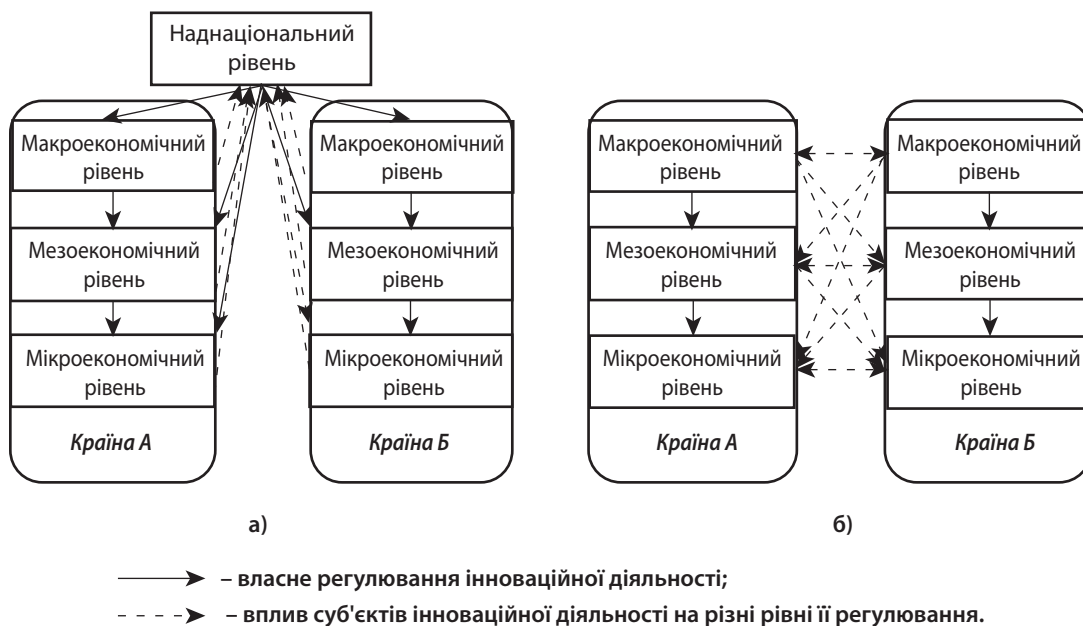


Рис. 1. Регулювання інноваційної діяльності в умовах інноваційної інтеграції (а) та інтернаціоналізації інноваційної діяльності (б)

Сутнісні ознаки інноваційної інтеграції та інтернаціоналізації інноваційної діяльності

Інноваційна інтеграція	Інтернаціоналізація інноваційної діяльності
<i>Спільні риси</i>	
Носить об'єктивний характер, зумовлений особливостями розвитку світового господарства та окремих національних економік, що беруть участь у процесах інноваційної інтеграції/інтернаціоналізації інноваційної діяльності	
Ґрунтується на процесах міжнародної інноваційної співпраці, зумовленої міжнародним поділом праці та міжнародною кооперацією праці	
Супроводжується зростанням обсягів міжкраїнового руху інноваційної продукції та факторів виробництва, необхідних для здійснення інноваційної діяльності	
Охоплює макро-, мезо- та мікроекономічний рівні інноваційної діяльності; інноваційних систем та їх регулювання	
<i>Особливості</i>	
Спричиняє якісні зміни інвазійної діяльності суб'єктів інтегрування	Спричиняє кількісні зміни інноваційної діяльності суб'єктів інтернаціоналізації
Зумовлює формування інтегрованих інноваційних систем і трансформацію інноваційних систем суб'єктів інтегрування	Зумовлює взаємодію існуючих інноваційних систем суб'єктів інтернаціоналізації
Зумовлює формування інтеграційних (наднаціональних) інститутів і трансформацію інституційних середовищ суб'єктів інтегрування	Зберігає існуючі інституційні середовища суб'єктів інтернаціоналізації
Вимагає легітимізації інтеграційного процесу	Не вимагає легітимізації процесів інтернаціоналізації
Призводить до обмеження суверенітету суб'єктів інтегрування через делегування частини повноважень щодо прийняття рішень у сфері інноваційної діяльності та її регулювання інтеграційним органам	Зберігає у повному обсязі суверенітет суб'єктів інтернаціоналізації щодо прийняття рішень у сфері інноваційної діяльності та її регулювання
Вимагає координації та гармонізації інноваційний політик і стратегій суб'єктів інтегрування	Зберігає незалежність інноваційних політик і стратегій суб'єктів інтернаціоналізації
Зумовлює «позитивну» та «негативну» трансформацію середовища ведення інноваційної діяльності	Спричиняє лише територіальну трансформацію середовища ведення інноваційної діяльності
Формує ієрархічну регулятивну систему з переважанням вертикальних зв'язків за участю наднаціонального (інтеграційного) рівня регулювання	Об'єднує національні ієрархічні регулятивні системи міжнародними горизонтальними та діагональними зв'язками, що відображають взаємний регулятивний вплив суб'єктів інноваційної діяльності різних країн

Взаємний регулятивний вплив між суб'єктами інноваційної діяльності різних країн в умовах інноваційної інтеграції здійснюється через наднаціональний рівень регулювання: цей вплив ураховується при формуванні та/або модифікації наднаціонального рівня регулювання інноваційної діяльності, тоді як в ході інтернаціоналізації інноваційної діяльності такий вплив здійснюється безпосередньо на окремі рівні регулювання інноваційної діяльності даної країни.

Таким чином, інноваційна інтеграція, подібно до економічної інтеграції, означає якісне перетворення, модифікацію суб'єктів інтегрування з одночасним створенням спільних інститутів інтеграційного рівня. При цьому модифікація суб'єктів інтегрування спрямована на зрощення, взаємне переплетення їх інноваційних систем, тоді як в ході інтернаціоналізації інноваційної діяльності відсутнім є наднаціональний рівень, а інноваційні системи суб'єктів даного процесу лише зазнають незначних змін, зумовлених необхідністю їх взаємного пристосування.

Тобто інноваційна інтеграція являє собою більш глибокий процес трансформації інноваційних систем суб'єктів інтегрування, у результаті чого створюється

єдиний «організм» – єдиний суб'єкт інноваційної діяльності, який невід'ємно включає в себе трансформовані відповідним чином суб'єкти інноваційної діяльності нижчих рівнів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Guercini S.** International Growth as Integration of R&D Activities. Evidence from Large Multinational Companies / S. Guercini // LEM Working Paper Series. – 1999. – No. 23. – 51 p. – Режим доступу : <http://www.lem.sssup.it/WP/Lem/files/1999-23.pdf>
- Макогон Ю.** Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції в Європейський Союз / Ю. Макогон, Е. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7 (№ 1). – С. 45 – 59.
- Ходикіна В. В.** Міжнародна науково-технічна інтеграція України в контексті стратегії інноваційного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. В. Ходикіна. – Донецьк, 2005. – 23 с.
- Корж М. В.** Формування системи управління інноваційною діяльністю / М. В. Корж // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. – 2011. – Вип. 2. – С. 100 – 104.

- 5. Заремський Б. В.** Інноваційний процес в глобальному середовищі: основні тенденції та закономірності / Б. В. Заремський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3(11). – С. 125 – 133.
- 6. Соловьев В. П.** Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике : синергетические эффекты инноваций / В. П. Соловьев. – К. : Феникс, 2006. – 560 с.
- 7. Войнова Є. І.** Глобальний інноваційний розвиток – шлях трансформації транзитивних економік / Є. І. Войнова // Вісник Одеського національного університету. Серія економічна. – 2010. – Вип. 20, т. 15. – С. 23 – 34.
- 8. Кацура С. Н.** Теоретические основания международного перелива знаний в условиях регионализации / С. Н. Кацура // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Ливадия-Донецк : ДонНУ, 2007. – С. 456 – 463.
- 9. Лиськова Л. М.** Інноваційний потенціал євроінтеграції України : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. М. Лиськова. – Київ, 2008. – 18 с.
- 10. Лапыгин Ю. Н.** Инвестирование инноваций : [монография] / Ю. Н. Лапыгин, А. В. Колесников, С. А. Кузнецов. – Владимир : ВлГУ, ВГПУ, 2005. – 224 с.
- 11. Шишков Ю. В.** Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков. – М. : III тысячелетие, 2001. – 112 с.
- 12. Шишков Ю. В.** Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики / Ю. В. Шишков. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.
- 13. Бойченко А. А.** Региональная интеграция в условиях глобализации мирового хозяйства : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / А. А. Бойченко. – Москва, 2007. – 26 с.
- 14. Мичурин О. Ю.** Место и роль интеграционных процессов в мировой экономике / О. Ю. Мичурин // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 7 – 17.
- 15. Попов А. А.** Интеграция хозяйствующих субъектов: сущность, функции, основные противоречия / А. А. Попов // Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление». – 2004. – № 2. – С. 22 – 30.
- 16. Попов А. А.** Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике: дисс. на соиск. науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория (Политическая экономия)» / А. А. Попов. – Воронеж, 2004. – 193 с.
- 17. Tinbergen Y.** International Economic Integration / Y. Tinbergen. – Amsterdam : Elsevier, 1954. – 191 p.

УДК 334.7.012

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

ПРОХОРОВА В. В.

УДК 334.7.012

Прохорова В. В. Організаційно-економічне забезпечення розвитку малого підприємництва України

Визначено складові конкурентоспроможності потенціалу малих підприємств. Наведено економічний механізм відновлення та розвитку малого підприємництва України. Визначено завдання, які вирішує мале підприємництво.

Ключові слова: мале підприємництво, забезпечення розвитку, конкурентоспроможність, мале підприємство.

Рис.: 2. **Бібл.:** 6.

Прохорова Вікторія Володимирівна – доктор економічних наук, професор, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

УДК 334.7.012

Прохорова В. В. Организационно-экономическое обеспечение развития малого предпринимательства Украины

Определены составляющие конкурентоспособности потенциала малых предприятий. Приведен экономический механизм возобновления и развития малого предпринимательства Украины. Определены задания, которые решает малое предпринимательство.

Ключевые слова: малое предпринимательство, обеспечение развития, конкурентоспособность, малое предприятие.

Рис.: 2. **Библ.:** 6.

Прохорова Виктория Владимировна – доктор экономических наук, профессор, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

UDC 334.7.012

Prokhorova V. V. Organizational and Economic Support for Small Business Development in Ukraine

The constituents of competitiveness of potential of small enterprises are certain. The economic mechanism of renewal and development of small enterprise of Ukraine is resulted. Tasks which are decided by a small enterprise are certain.

Key words: small business, development support, competitiveness, small enterprise.

Pic.: 2. **Bibl.:** 6.

Prokhorova Victoria Volodymyrivna – Doctor of Science (Economics), Professor, Ukrainian Engineering Pedagogics Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

Розвиток малого підприємництва є обов'язковою умовою «пожвавлення» ринкової економіки, формування нормального конкурентного середовища. Поява значної кількості малих підприємств, окрім посилення конкуренції на товарних ринках, їх демонополізації сприяє: насиченню ринку товарами, що мають попит, залученню незайнятої робочої сили і тим самим зниженню рівня безробіття. Адаже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі фірми не тільки зберігають, але й створюють нові робочі місця і поглинають надлишкову робочу силу, сприяють поповненню регіональних і державного бюджетів. Важлива роль малого підприємництва полягає і в тому, що воно виступає інвестором вітчизняної економіки

Основними негативними чинниками, які стоять на заваді розвитку малого підприємництва на території України, є: відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва, значні адміністративні бар'єри, брак реальних і дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки, надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності. Тому, очевидно, що потрібен комплексний підхід для вирішення проблем стосовно підтримки і розвитку малого підприємництва в Україні.

Метою статті є формування та обґрунтування організаційно-економічного забезпечення розвитку малого підприємництва України.

Загальні проблеми функціонування і розвитку малого підприємництва активно досліджуються науковцями. Серед них: Г. Андрущенко, О. Барановський, Дж. Ван Хорн, З. Варналії, А. Вороніна, В. Гриньова, І. Дугін, З. Залога, А. Колесникова, М. Крупка, В. Кочетков, О. Мазур, В. Москаленко, А. Павлова, О. Стоянова, П. Уїлсон, А. Чернявський, М. Шехова та інші.

Розвиток малого бізнесу – це один з вирішальних чинників інноваційного оновлення країни, оновлення на принципах реалізації людського капіталу, зростання ініціативи і відповідальності людей.

Малий бізнес як явище соціальне, економічне і політичне, таке, що охоплює практично всі галузі економічної діяльності, допомагає вирішити такі завдання, як: розвиток конкурентної ринкової економіки; забезпечення формування середнього класу – основного гаранта соціальної і політичної стабільності суспільства; підвищення інвестиційної привабливості територій; забезпечення зайнятості і зростання матеріального добробуту населення, що сприятиме культурному розвитку населення і задоволенню матеріальних потреб за допомогою розвитку ринку споживчих товарів і сфери послуг.

Саме тому успішне існування малих підприємств і їх зростання дуже важливі для розвитку економіки країни. Розвиток малого підприємництва є чинником економічної і соціальної стабільності та необхідним доповненням великим промисловим підприємствам. Досвід ринкових перетворень показав, що в країні ще не вдалося створити ефективні організаційно-економічні важелі зацікавленості організацій малого бізнесу в зростанні економіки.

На жаль, Україна істотно відстає від більшості економічно розвинених держав з розвитку малого підприємства.

І тому для поліпшення ситуації в цьому секторі потрібне, передусім, створення ефективних механізмів підтримки малого підприємництва на усіх рівнях.

Відомо, що більшість зарубіжних країн за рахунок малого бізнесу значною мірою поповнюють місцеві бюджети. Політика держави в сфері малого бізнесу, практична діяльність його інститутів по здійсненню реформи управління, що проводяться без урахування вимог об'єктивних економічних законів, світової практики, специфічних особливостей функціонування в Україні організацій малого бізнесу, впритул підвели до риси, при якій стався «відхід» частини організацій цього сектора в тіньову економіку.

Оздоровлення цього сектора економіки зможе початися тільки тоді, коли будуть з урахуванням сучасних реалій визначені взаємини «держави – місцевого самоврядування – малий бізнес». З цієї точки зору аналіз економічних стосунків, що склалися в організаціях малого бізнесу, з одного боку, і вироблення пропозицій з їх вдосконалення, створення науково обґрунтованих умов функціонування з боку держави і органів місцевого самоврядування – з іншого, є необхідною умовою розвитку всього відтворювального процесу.

Розвиток ринкових стосунків у будь-якому секторі економіки створює певні соціально-економічні передумови для формування і розвитку конкурентної діяльності господарюючих суб'єктів малого підприємництва України. Для того, щоб підприємства ставали конкурентоспроможними, вони повинні розвивати і нарощувати конкурентоспроможний потенціал, що дозволяє швидко адаптуватися до ринкових умов (*рис. 1*).

Незважаючи на деякі недоліки, а саме: низька продуктивність праці, ніж на великих підприємствах; неможливість впровадження важливих досягнень науки і техніки у виробництво; труднощі при пошуках фінансування або при спробах отримати кредит; низький рівень ліквідності та підвищений рівень ризиків. Але протягом останніх десятиріч малий бізнес залишається необхідним елементом ринкової економіки, який дозволяє вирішувати важливі соціально-економічні проблеми.

Для успішного розвитку сектора малого бізнесу важливим є перш за все наявність нормальних макроекономічних умов в країні. Низький рівень інфляції, доступність банківського кредиту, невисокий рівень процентних ставок, економічне зростання та платоспроможний попит гарантують нормальний розвиток малого підприємництва в Україні. Держави повинна чітко сформулювати цілі і задачі щодо підтримки малого бізнесу.

Тобто в сучасних умовах політика, що проводиться відносно малого бізнесу, набуває ключового значення. При цьому відбувається і розмежування функцій центральних і місцевих органів влади. Перед центральними органами влади стоять задачі формування стабільної і прогнозованої макроекономічної ситуації в країні; прийняття законодавчої бази, стимулюючої розвиток малого підприємництва; забезпечення фінансування загальнонаціональних програм розвитку малого бізнесу (у тому числі і програм кредитування) і т. п. Місцева влада концентрується на розвитку інфраструктури; на підтримці

пріоритетних галузей малого бізнесу; створенні сприятливого підприємницького клімату; забезпеченні доступу малого підприємництва до тендерів, що проводяться місцевою владою, та ін. На рис. 2 наведено економічний механізм розвитку малого підприємництва в Україні.

На протипагу вище переліченим напрямам акценту повинні бути зміщені у бік науки і технологій; підтримка специфічних цільових груп; заохочення діалогу між владою і бізнесом, а також фінансової підтримки малого бізнесу. При цьому саме фінансова підтримка є одним із найважливіших напрямів підтримки малого підприємництва.

Однією з головних причини, за якою фінансова підтримка є настільки важливою, виступає той факт, що в цілому програми, які включають не тільки навчання або інформаційно-консультативну підтримку, але і фінансування малих підприємств, показують себе набагато ефективнішими.

Необхідною умовою розвитку малого підприємництва є і формування відповідної інфраструктури на регіональному рівні, тому що це питання не може бути вирішено тільки на загальнодержавному рівні. Пояснюється це тим, що об'єкти, елементи інфраструктури працюють лише за умови територіального наближення до суб'єкта

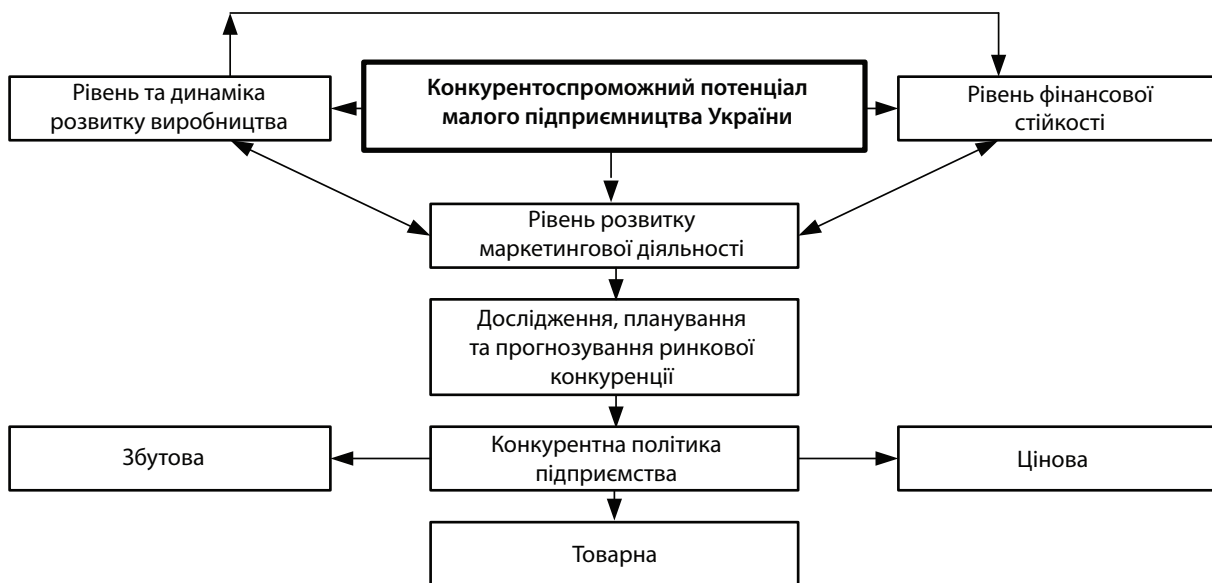


Рис. 1. Складові конкурентоспроможності потенціалу малих підприємств



Рис. 2. Економічний механізм відновлення та розвитку малого підприємництва України

малого підприємництва та відповідності спектра послуг до потреб підприємців конкретного міста та району.

Отже, існує достатньо механізмів, які можуть бути використані для підтримки (у тому числі і фінансової) малого підприємництва України.

ВИСНОВКИ

У статті визначено те, що малий бізнес є невід'ємною складовою частиною економік більшості розвинених країн. За результатами дослідження було визначено складові конкурентоспроможності потенціалу малих підприємств. Запропоновано економічний механізм відновлення та розвитку малого підприємництва України.

Особливе місце займає проблема полегшення доступу малих підприємств до зовнішнього фінансування. Серед причин більш високої, ніж у великих підприємств, залежності від зовнішніх джерел фінансових ресурсів можна виділити: обмеженість власного капіталу; невисока кваліфікація підприємців у питаннях фінансового менеджменту і неможливість мати повний штат необхідних фахівців; ускладнений доступ до ресурсів; високі транзакційні витрати. З урахуванням того, що для суб'єктів малого бізнесу характерним є низький рівень ліквідності у поєднанні з високими кредитними ризиками, а обсяг надходжень від реалізації продукції не завжди достатній для фінансування всіх потреб, стає очевидно необхідність розробки спеціальних державних програм фінансової підтримки малого бізнесу.

До того ж досвід показує, що кардинальне розширення масштабів діяльності малих підприємств і збільшення їх внеску в економічний і соціальний розвиток країни вимагає створення системи адресної державної підтримки малого підприємництва на всіх рівнях: загальнодержавному, регіональному і місцевому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущенко Г. О. Малі підприємства: критерії визначення / Г. О. Андрущенко // Формування ринкових відносин. – 2008. – № 10. – 190 с.

2. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. / З. С. Варналій. – К.: Знання, 2003. – 302 с.

3. Крупка М. Тенденції та проблеми формування ринку кредитних послуг в Україні / М. Крупка, О. Скаско // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 11. – С. 15 – 18.

4. Вороніна Л. І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання. / Л. І. Вороніна. – Видавництво Європейського університету, 2006. – 211 с.

5. Державний комітет статистики України, Основні показники діяльності малих підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з домашньої сторінки Інтернет.

6. Чернявський А. К. Стратегічні завдання розвитку малого підприємства / А. К. Чернявський // Економіка і держава. – 2005. – № 4. – С. 38 – 41.

НОВІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

ДЕМ'ЯНЕНКО Т. І.

УДК 338.2:620.9

Дем'яненко Т. І. Нові перспективи розвитку альтернативної енергетики

У статті розглядається вирішення проблеми неспівпадання періодів вироблення енергії та періодів її споживання. Альтернативні джерела забезпечуються акумуляторами. Проте, і традиційні електричні та теплові мережі деколи виходять за ладу на дні і навіть на тижні.

Ключові слова: альтернативна енергетика, акумулятор, електричні та теплові мережі.

Бібл.: 5.

Дем'яненко Тетяна Іванівна – асистент, кафедра економіки підприємницької та освітньої діяльності, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

УДК 338.2:620.9

Демьяненко Т. И. Новые перспективы развития альтернативной энергетики

В статье рассматривается решение проблемы несовпадения периодов производства энергии и периодов ее потребления. Альтернативные источники обеспечиваются аккумуляторами. Тем не менее, и традиционные электрические, и тепловые сети порой выходят из строя на дни и даже на недели.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, аккумулятор, электрические и тепловые сети.

Библ.: 5.

Демьяненко Татьяна Ивановна – ассистент, кафедра экономики предпринимательской и образовательной деятельности, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

UDC 338.2:620.9

Demyanenko T. I. New Prospects for Alternative Energy

The paper considers the problem of manufacturing energy mismatch of periods and periods of use. Alternative sources are provided with battery. However, traditional electrical and heating systems sometimes fail for days and even weeks.

Key words: alternative energy, battery, electrical and heating systems.

Bibl.: 5.

Demyanenko Tatyana I. – Assistant, Department of Economy of Entrepreneurial and Educational Activity, Ukrainian Engineering Pedagogics Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

Проблема альтернативної енергетики в Україні пов'язана з її високою вартістю у порівнянні з традиційними джерелами.

Мета статті – характеристика розвитку альтернативної електроенергетики та зазначення необхідності підвищення ефективності державного регулювання діяльності природних монополій.

Державно-економічне регулювання в галузі цінової та тарифної політики, Міністерство економіки ПМР забезпечує виконання таких основних завдань і функцій:

- ✦ державне регулювання цін і тарифів на соціально значущі товари (роботи, послуги), послуги державних і муніципальних установ, товари (роботи, послуги) суб'єктів природних монополій, роботи, послуги зі стандартизації, метрології, обов'язкової сертифікації шляхом удосконалення чинного законодавства, розробки й прийняття нормативних правових актів;
- ✦ забезпечення єдиного економічного простору для всіх категорій споживачів і виробників;
- ✦ захист на території області економічних інтересів вітчизняних виробників і постачальників товарів і послуг;
- ✦ захист економічних інтересів споживачів товарів і послуг від необґрунтованого завищення цін і тарифів;
- ✦ створення механізму узгодження інтересів підприємств і споживачів послуг;
- ✦ поетапне припинення перехресного субсидювання;
- ✦ проведення постійного контролю за дотриманням державної дисципліни цін і тарифів всіма підприємствами й організаціями незалежно від форм власності.

Головний недолік альтернативної енергетики в Україні – її висока вартість у порівнянні з традиційними джерелами (якщо не робити виправлення на мільярдні дотації, що виділяються урядом на атомну й вугільну промисловість). Ми порахували, що якщо будувати екологічно чисту ТЕС в Україні, то собівартість 1 кВт·ч складе біля 6,5 євроцентів (зараз – 4,3 євроцента). Виходить, що при дотриманні високих екологічних параметрів уже сьогодні собівартість електроенергії від ВЕС і ТЕС однакові [5, 6].

1 кВт установленої потужності по вітроенергетиці коштує 1200 дол., отже, будівництво під ключ найпотужнішої на сьогодні ВЕС установленою потужністю 6 Мвт коштуватиме 7,2 млн дол. На відміну від традиційних «зелені» електростанції не мають потреби в обслуговуючому персоналі.

Енергетичні стратегії країн Євросоюзу передбачають два ключові моменти: економію енергії та збільшення частки поновлюваних джерел енергії в ПЕК (до 20%). В Україні спостерігається протилежна тенденція: споживання енергоносіїв до 2030 р. збільшиться на 51%, а частка «зеленої» енергетики складе 4%. Країна робить ставку на атомну енергетику як на продуктивнішу.

Плюси:

1. Невичерпність. Розвіданих запасів нафти, газу й урану на 50 років, а енергія вітру й сонця необмежена.

2. Екобезпека. Сонячні й вітроелектростанції не роблять шкідливих викидів.

3. Дешева експлуатація. Ці електростанції не вимагають періодичного ремонту й обслуговування.

4. Автономність. Можна використовувати вдалі від лінії електропередач.

Мінуси:

1. Малі потужності. Установлені потужності й КПД зелених електростанцій незрівняно нижчі від традиційних.

2. Більші капіталовкладення. Подібні установки вимагають значних інвестицій і можуть не окупитися.

3. Значні площі. Системи вітряків і сонячні батареї вимагають великих територій.

Таким чином, незважаючи на відсутність стимулів усередині країни, бурхливий розвиток альтернативної енергетики в ЄС створив передумови для розвитку українського ринку альтернативного твердого палива. Якщо в 2005 – 2006 рр. про паливні брикети й гранули знали одиниці, то за підсумками 2009 р. обсяг ринку вже склав 300 тис. тонн. Більше 90% своєї продукції українські виробники експортують у країни Північної й Східної Європи (Польщу, Швецію, Данію). І тенденція до зростання зберігається. За нашими прогнозами, у 2010 р. ринок додасть не менш 50% і досягне 450 – 500 тис. т [2, 6].

Підставою для такого прогнозу служить зростаюча кількість запитів від компаній, зацікавлених в установці ліній з виробництва паливних брикетів і гранул. В Українську асоціацію виробників альтернативного твердого палива щотижня надходить два-три таких запитів. Більше того, зараз на стадії запуску перебувають близько 50 проектів з виробництва палива з поновлюваних джерел енергії.

Причини підвищення обсягів виробництва лежать на поверхні. Підприємці, що інвестують у новий для себе ринок, знають: сировини в Україні в надлишку (річний технічно досяжний ресурс альтернативного твердого палива становить 63 млн тонн), продукція користується попитом у Європі. Як правило, за тону готової продукції платять не менше 100 євро, що дозволяє працювати з рентабельністю в 30 – 40%.

Це говорить про те, що перспективи в українського ринку альтернативного твердого палива є. Більше того, з підвищенням цін на газ для населення для українських виробників, можливо, відкриється й внутрішній ринок. Нагадаємо: в опалювальному сезоні 2009 – 2010 рр. обігрів приміщень за допомогою паливних брикетів і гранул коштував на 40% менше, ніж за допомогою газу. На тлі заяв про майбутній перегляд тарифів на житлово-комунальні послуги убик збільшень усе більше власників приватних будинків, особливо габаритних, будуть купувати казани, що працюють на твердому паливі [3].

Є перспективи, хоч і більше примарні, і в комунальному секторі. Незважаючи на те, що, по оцінках Інституту енергетики НАН України, установка казанів на твердому паливі допоможе заощадити не менш 2 млрд кубометрів газу в рік, очікувати, що в найближчі кілька років ситуація у вітчизняному ЖКХ кардинально зміниться, не доводиться. А виходить, українські ви-

робники будуть продовжувати працювати на зміцнення енергетичної незалежності ЄС. З огляду на те, що нові виробничі лінії – це нові робочі місця, варіант теж непоганий. Хоча будемо сподіватися, що й усередині країни усе більше людей з кожним роком будуть усвідомлювати переваги альтернативної енергетики. І нехай і манівцями, через Європу, але альтернативна енергетика прийде й в Україну, до своїх споживачів.

Поновлювана енергетика в 2011 р. випередила по темпах розвитку традиційні види.

У країна в 2011 р. розвивала альтернативну енергетику інтенсивніше, ніж традиційну: загальна встановлена потужність електростанцій на поновлюваних джерелах енергії (ПДЕ) протягом минулого року зросла на 4%, або на 221,1 Мвт і до 1 січня 2012 р. досягла 5773,8 Мвт (включаючи великі ГЕС), тоді як встановлена потужність електростанцій на викопному паливі скоротилася на 72,1 Мвт – до 47536,8 Мвт [3 – 5].

Такі дані приводить держпідприємство «НЕК «Укрэнерго», що експлуатує магістральні й міждержавні лінії електропередачі, а також забезпечує централізовану диспетчеризацію об'єднаної енергосистеми країни.

Основний приріст енергопотужностей на ПДЕ забезпечила фотовольтаїка – компанія Activ Solar восени минулого року завершила будівництво й увела в експлуатацію 80-мегаваттний парк «Охотніково», а в грудні – 100-мегаваттний парк «Перово», що є найбільшою діючою фотоелектричною електростанцією у світі. Обидві станції розташовані в Криму.

Загальна встановлена потужність вітряних електростанцій протягом 2011 р. зросла на 40,7%, або на 35,1 Мвт – до 121,3 Мвт: в експлуатацію було уведено 15 вітроагрегатів ТОВ «Вітряний парк Новоазовський» (37,5 Мвт). Крім того, за рахунок введення нових установок потужність станцій ПДЕ «Вітроенергопром» виросла на 3,7 Мвт. У той же час встановлена потужність Донузлавської ВЕС (оператор – держпідприємство «НАЕК «Енергоатом») знизилася з 17,8 до 11,63 Мвт [3 – 5].

Як видно з даних «Укрэнерго», встановлена потужність всіх ГЕС (у тому числі великих) торік зросла на 0,1%, або на 6,6 Мвт – до 4603,5 Мвт, потужність ГАЕС за цей період не змінилася і за станом на початок року становила 861,5 Мвт. Весь приріст у гідроенергетиці забезпечений введенням в експлуатацію нових і реконструйованих старих малих ГЕС.

Установлена потужність АЕС України протягом 2011 р. також не змінювалася й становить 13835 Мвт.

Тим часом, теплові електростанції (ТЕС) продемонстрували зниження встановленої потужності в минулому році на 75 Мвт. Зокрема, на Добротворській ТЕС («Западенерго») з експлуатації був виведений турбогенератор потужністю 100 Мвт. У той же час після проведення капітального ремонту блок № 6 «Донбасенерго» був перемаркований з 175 на 200 Мвт. Установлена потужність теплоелектроцентралей (ТЕЦ) і блок-станцій у 2011 р. збільшилася на 2,8% (на 2,9 Мвт) – до 6 тис. 429,8 Мвт. Нові вугільні й газо-мазутні енергоблоки в експлуатацію не вводилися.

З урахуванням зміни й коректування встановлених потужностей, що входять в об'єднану енергосистему України, протягом 2011 р. її загальна потужність збільшилася на 0,3% (на 149 Мвт) – до 53310,6 Мвт.

Тенденції, що намітилися в Україні, відповідають загальносвітовим процесам – в усьому світі альтернативна енергетика випереджає традиційну по темпах розвитку, причому найшвидшими темпами розвивається сонячна.

Але непорівнянними є розміри нових потужностей, що вводяться в дію. Тільки в Європі, за даними ThinkProgress, у 2011 р. було введено в експлуатацію 32 Гвт потужностей поновлюваної енергетики – в основному сонячної та вітрової. У 2011 р. фотоелектричні установки забезпечили 26,7% нових європейських потужностей, вітроенергетичні – 21,4%, газові станції – 22%. Далі, з великим відривом, ідуть електростанції на куті (4,8%), мазуті (1,6%), великі ГЕС (1,3%), а також сонячні установки (1,1%).

За прогнозами Bloomberg New Energy Finance, у світі зростання альтернативної енергетики в найближчі 20 років буде більш ніж восьмикратним, і її потужності до 2030 р. сягнуть 2,5 Твт. Причому після 2020 р. 50% використовуваних «альтернативних» потужностей будуть сонячними. Suntech Power Holdings прогнозує, що вже до 2015 р. у половині країн світу сонячна енергетика зрівняється за собівартістю з традиційною [2].

ВИСНОВКИ

Ще в 2008 р. загальносвітові вкладення в енергетику з поновлюваних джерел перевищили інвестиції в традиційну, а в 2009 р. кількість уведених у дію альтернативних потужностей перевищило кількість традиційних потужностей, що вводяться. За прогнозами Міжнародного енергетичного агентства (International Energy Agency), до 2050 р. сонячна енергетика забезпечить 20 – 25% світового виробництва електроенергії. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Алферов Ж. И. Перспективы солнечной энергетики / Ж. И. Алферов // ИМПАКТ. – 1998. – № 4.
2. Берман Э. Геотермальная энергия / Э. Берман, Б. Ф. Маврицкий. – М. : Издательство Мир, 1978. – 416 с.
3. Сухин Е. И. Комплексное использование нетрадиционного энергетического сырья и эффективность региональной энергетики / Е. И. Сухин. – К. : Знання України, 2005. – 64 с.
4. Биоресурс [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.bioresurs.com.ua>
5. Альтернативная энергетика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://alt-energetic.ucoz.ru>

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЦАРУК Г. Ю.

УДК 332:504

Царук Г. Ю. Фінансові аспекти державної екологічної політики в контексті природоохоронної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств

Розглянуто основні фактори забруднення навколишнього природного середовища підприємствами гірничо-видобувної промисловості. Проведено аналіз доходів державного бюджету від зборів за користування природними ресурсами та витрат на охорону навколишнього природного середовища. Вивчено особливості природоохоронної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств України.

Ключові слова: забруднення навколишнього природного середовища, гірничо-видобувна промисловість, державний бюджет, гірничо-збагачувальні підприємства.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 7.

Царук Ганна Юрїївна – аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 64, Київ, 01601, Україна)

E-mail: tsaruk@ua.fm

УДК 332:504

Царук А. Ю. Финансовые аспекты государственной экологической политики в контексте природоохранной деятельности горно-обогатительных комбинатов

Рассмотрены основные факторы загрязнения окружающей среды предприятиями горно-обогатительной промышленности. Проведен анализ доходов государственного бюджета от сборов за пользование природными ресурсами и расходов на охрану окружающей среды. Изучены особенности природоохранной деятельности горно-обогатительных предприятий Украины.

Ключевые слова: загрязнение окружающей среды, горнодобывающая промышленность, государственный бюджет, горно-обогатительные предприятия.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

Царук Анна Юрьевна – аспірантка, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 64, Киев, 01601, Украина)

E-mail: tsaruk@ua.fm

UDC 332:504

Tsaruk A. Y. Government Financing of Environmental Actions in Context Ecological Activities of Mining Plants

Main nature pollution factors of mining plants were considered. Analyses of state budget revenues by natural resources extraction and budget expenses on environment were carried out. The features of environmental management of mining and processing enterprises of Ukraine were studied.

Key words: nature pollution, mining industry, state budget, mining plants.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

Tsaruk Anna Yu. – Postgraduate Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 64, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: tsaruk@ua.fm

Основним детермінантом у взаємовідносинах суспільства і природи все частіше стає людина, яка щоразу більше звільняється від пригнічення з боку природного середовища. Це ще передбачали вітчизняні вчені у минулому столітті: «Природа – завжди обмежує коло можливого для людини, але коло це стає ширшим. Ланцюг, який зв'язує суспільство з природою, ніколи не розривається, але ланцюг цей подовжується, і суспільний ланцюг стає вільнішим у тому розумінні, що коло все більше визначається своїми власними, внутрішніми, а не зовнішніми, побічними, матеріальними силами» [1].

Одним із головних видів економічної діяльності, технологічно тісно пов'язаним із впливом людини на довкілля для забезпечення її потреб у сировинних і енергетичних ресурсах, є гірничо-видобувна промисловість. Елементи природи, які можуть бути залучені або використовуються у господарській діяльності, узагальнюються поняттям природних ресурсів. Стрімке зростання обсягів їх споживання супроводжується не лише зміною кількісних масштабів антропогенної взаємодії, але і появою нових чинників, вплив яких на природу стає домінуючим.

Теоретико-методологічні засади природоохоронної діяльності достатньо глибоко вивчені вітчизняними та іноземними ученими. Природоохоронній діяльності гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького басейну присвячені роботи К. І. Кучерова [2], зокрема в контексті екологічної безпеки функціонування цих підприємств. Екологічна ефективність екологізації діяльності гірничо-видобувних підприємств досліджувалася Л. В. Тимошенко [3], а формування ефективної системи екологічного менеджменту Г. І. Купаловою та В. Д. Базилевичем [4]. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання оцінки надходжень від гірничо-видобувних підприємств до державного бюджету та витрат на охорону довкілля з урахуванням екологізації виробничих процесів та підвищення їх ефективності.

Мета дослідження полягає у висвітленні основних теоретико-методологічних і практичних питань стосовно фінансових аспектів аналізу економіко-екологічної ефективності функціонування гірничо-видобувної промисловості України. У свою чергу це потребувало:

- ✦ проведення порівняльного аналізу доходів державного бюджету від зборів за користування природними ресурсами та витрат на охорону довкілля;

- ✦ виявлення особливостей природоохоронної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств України;
- ✦ розгляд актуальних питань щодо оцінки соціально-економічної ефективності гірничо-видобувної галузі економіки України.

У результаті дослідження встановлено, що законодавство України містить низку спеціальних норм, які регламентують обсяг витрат держави на реалізацію різноманітних соціальних програм. Розуміючи, що оптимальний обсяг витрат бюджету не може перевищувати 30% ВВП, вказані програми виконати проблематично через брак коштів навіть на такі напрями, як державне управління, інновації, інвестиції та екологія. В умовах обмеженості коштів державного бюджету необхідно визначити систему пріоритетів та цілей бюджетної політики з урахуванням визначених довгострокових стратегічних пріоритетів сталого розвитку, основними мірками яких є якість і тривалість людського життя.

Проаналізувавши структури витратків Державного бюджету України за останні 10 років, можна помітити певні зрушення (табл. 1).

роки, була більше, ніж удвічі менша порівняно з видатками на громадський порядок та судочинство (9,9%).

Основними джерелами наповнення державного бюджету в частині стягнення зборів за спеціальне використання природних ресурсів є:

- 1) плата за спеціальне використання лісових ресурсів;
- 2) плата за спеціальне використання водних ресурсів;
- 3) плата за спеціальне використання надр при видобутку корисних копалин.

Зазначені збори і платежі за останні 10 років у структурі доходів державного бюджету займали неосновне місце і становили 1 – 1,5% від загальної суми його доходів.

Левову частку в «екологічних» зборах в Україні складає рентна плата за видобування нафти, природного газу і газового конденсату. Платниками рентної плати є суб'єкти господарювання, які здійснюють видобуток вуглеводневої сировини на підставі спеціальних дозволів на користування надрами, отриманих в установленому законодавством порядку. У середньому вона

Таблиця 1

Динаміка структури витратків Державного бюджету України за функціональною класифікацією, %

Код бюджетної класифікації	Показник	2002 р.	2006 р.	2011 р.	2011 р. до (+, – проц. пунктів):	
					2002 р.	2006 р.
0100	Загальнодержавні функції	15,50	10,33	11,99	-3,51	1,66
0200	Оборона	7,98	4,67	3,97	-4,01	-0,70
0300	Громадський порядок, безпека та судова влада	10,55	9,18	9,72	-0,83	0,54
0400	Економічна діяльність	12,59	14,90	13,43	0,84%	-1,47
0500	Охорона навколишнього природного середовища	1,19	0,95	0,90	-0,29	-0,05
0600	Житлово-комунальне господарство	0,12	0,13	0,10	-0,02	-0,03
0700	Охорона здоров'я	3,57	2,99	3,07	-0,50	0,08
0800	Духовний та фізичний розвиток	0,96	1,01	1,15	0,19	0,14
0900	Освіта	11,25	8,84	8,17	-3,09	-0,67
1000	Соціальний захист та соціальне забезпечення	16,41	22,09	19,05	2,65	-3,03
	Разом	80,11	75,09	71,55	2,23	1,08
	Міжбюджетні трансферти	19,89	24,91	28,45	8,56	3,54
	Усього видатків	100,00	100,00	100,00	x	x

* Розраховано автором за даними [5].

З табл. 1 видно, що у 2011 р. порівняно з 2002 р. суттєвих змін зазнали лише декілька показників структури витратків бюджету – міжбюджетні трансферти, частка яких зросла з 20 до 24 відсотків; видатки на оборону, які зменшились у два рази (відповідно з 8 до 4 відсотків); фінансування соціальних витрат зросло з 16 до 19 відсотків, решта складових витрат бюджету залишились відносно постійними.

На жаль, питома вага сукупних витрат на охорону довкілля, культуру та фізкультуру (4,6%) за вищевказані

приносьть державному бюджету 5% доходів, що, приміром, у 2011 р. становило 16,8 млрд грн.

У цілому, частка доходів державного бюджету від використання природних ресурсів і корисних копалин складає приблизно 6% від загальної суми його доходів. Проте, навіть за таких умов, витрати державного бюджету на охорону довкілля майже відповідають по величині доходам від збору за використання природних ресурсів. за 2002 – 2011 рр. відношення витрат на охорону навколишнього середовища до обсягу доходів від

збору за використання природних ресурсів становило у 2002 р. 12,1%, а у 2011 р. – 63,4%. З урахуванням доходів від рентної плати за видобування вуглеводнів середнє значення показника відношення витрат на охорону навколишнього середовища до сукупних доходів бюджету від використання природних ресурсів, видобування та транспортування нафти і газу за аналогічних період становило у 2002 р. 17,1%, а у 2011 р. – 16,1% (рис. 1).

логізації виробництва має стати важливою складовою роботи менеджменту підприємства державної природоохоронної політики. Розглянемо основні заходи на підприємствах галузі.

Витрати на природоохоронні заходи слід розділити на такі групи:

- ✦ зниження або повне відвернення викидів шкідливих речовин;

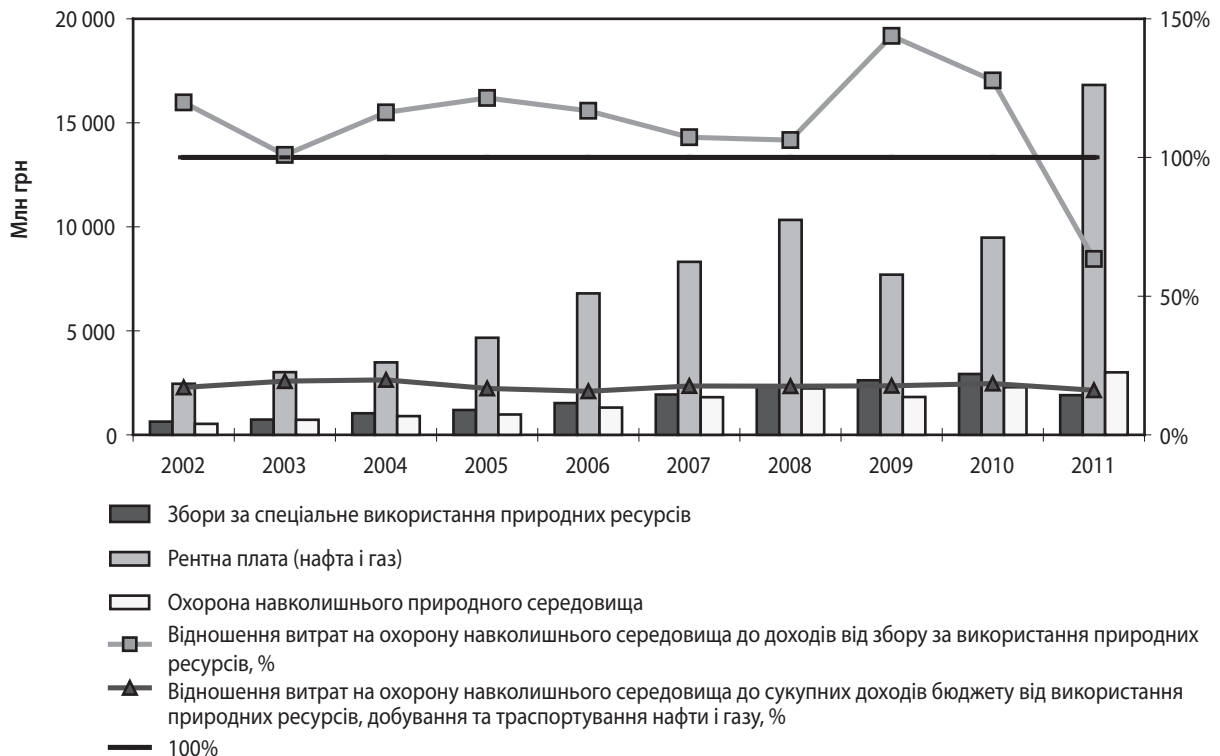


Рис. 1. Динаміка співвідношення доходів державного бюджету від використання природних ресурсів і витрат на охорону навколишнього середовища, %.

* Складено автором за даними [5].

Таким чином, на загальнодержавному рівні фінансування заходів з охорони навколишнього середовища займає чи не останнє місце серед інших напрямів державних витрат, а плата за використання природних ресурсів також не є основним джерелом поповнення державної казни.

Одним із основних забруднювачів природного середовища в Україні, а також провідних галузей промисловості є металургійні та гірничорудні підприємства. Основні сировинні потужності по видобуванню залізної руди розміщені у Криворізькому залізрудному басейні. Видобувати руду тут почали з 1881 р., основний спосіб видобутку був відкритий. Внаслідок цього природному середовищу краю було завдано величезної шкоди. Викиди гігантів важкої промисловості, техногенний, насичений важкими пил з кар’єрних відвалів і висохлих хвостосховищ (сховища відходів видобування руди), засолення річок – це далеко не повний перелік чинників, які погіршують якість життя людей (табл. 2).

Враховуючи важливість гірничорудного виробництва для економіки, а також суттєве навантаження на природне середовище, питання підвищення рівня еко-

- ✦ ліквідація негативних антропогенних наслідків і нераціонального природокористування;
- ✦ будівництво пунктів контролю за станом довкілля;
- ✦ об’єктів природоохоронного призначення, створення природоохоронної індустрії, очисних споруд;
- ✦ збереження акустичного середовища;
- ✦ попередження забруднення довкілля і подолання наслідків цього впливу;
- ✦ попередження шкідливого впливу відходів на довкілля, їх поховання і знищення, включаючи витрати на відчуження земель.

Система заходів з охорони довкілля розроблена і реалізується на Центральному гірничо-збагачувальному комбінаті «Оазис» (м. Кривий Ріг), зокрема, це програма озеленення території комбінату, де в 2004 р. було висаджено майже 500 дерев, більше 150 кущів тощо. Зараз територія комбінату нагадує не промислову зону, а лісопарк для відпочинку працівників — дерева, підстрижені під пальми, квіти, зелені газони [7].

Реалізуються екологічні заходи і на інших гірничо-збагачувальних комбінатах (ГЗК). На Північному ГЗК,

(м. Кривий Ріг) протягом останніх років впроваджується сучасна екологічна політика у сфері охорони навколишнього середовища. Керівництво комбінату визначило першочергові екологічні завдання, завдяки чому проведено сертифікацію на відповідність міжнародному стандарту ISO-14001, а пізніше – державному екологічному стандарту ДСТУ-14001.

моніт і Емоніт, а також сучасних систем ініціювання). Для охорони водного басейну здійснюється розширення (реконструкція) хвостового господарства й системи оборотного водопостачання комбінату. Для закріплення пісків шламосховища на підприємстві застосовується система зрошення поверхонь хвостосховища, що розпиляє розчин природного бішофіту. Застосування цієї

Таблиця 2

Фактори та наслідки впливу гірничого виробництва на природне середовище України

Елемент біосфери	Фактор впливу	Наслідок впливу
Підземні води	Осушення родовищ, скидання стічних вод	Зменшення запасів підземних вод, порушення гідрогеологічного та гідрологічного режимів водного басейну
Поверхневі води	Осушення і перенесення поверхневих водойм і водотоків, скидання стічних і дренажних вод, водозабір для технічних і побутових потреб підприємств	Забруднення водного басейну стічними і дренажними водами. Погіршення якості води внаслідок несприятливих змін гідрохімічних і біологічних режимів поверхневих і підземних вод
Повітряний басейн	Організовані і неорганізовані викиди в атмосферу пилу і газів	Забруднення (запилення і загазування) атмосфери
Ґрунт	Проведення гірничих виробок, спорудження відвалів, гідровідвалів, хвостоводосховищ. Будівництво промислових і цивільних будинків і споруд. Прокладка доріг та інших видів комунікацій	Деформація земної поверхні. Порушення ґрунтового покриву. Скорочення площ продуктивних угідь різного призначення. Погіршення якості ґрунтів. Зміна вигляду території. Зміна стану ґрунтових і поверхневих вод. Осадження пилу та хімічних сполук внаслідок викидів в атмосферу. Ерозійні процеси
Флора і фауна	Промислове та цивільне будівництво. Вирубка лісів. Порушення ґрунтового покриву. Зміна стану ґрунтових і поверхневих вод. Запилення і загазування атмосфери. Виробничі та побутові шуми	Погіршення умов проживання лісової, степової, водної флори і фауни. Міграція та скорочення чисельності диких тварин. Пригнічення і скорочення видів дикорослих рослин. Зниження врожайності сільськогосподарських культур. Зниження продуктивності тваринництва, рибного і лісового господарства
Надра	Проведення гірничих робіт. Видобування корисних копалин. Осушення родовища. Обводнення ділянок родовища. Загоряння корисних копалин і пустих порід. Поховання шкідливих речовин і відходів виробництва. Скидання стічних вод	Зміна напружено-деформованого стану масиву гірських порід. Зниження якості корисних копалин та промислової цінності родовищ. Забруднення надр. Розвиток карстових процесів. Втрата корисних копалин

* Складено автором за матеріалами [6].

Проведена сертифікація дозволила впровадити систему екологічного менеджменту, розробити стратегію, визначити тактичні завдання зниження негативного впливу виробництва на довкілля. У рамках інвестиційної програми на комбінаті реконструйоване газоочисне обладнання (електрофільтри) в цеху виробництва окатишів, що сприяло поліпшенню якісного стану атмосферного повітря. У рамках цих реконструкцій проведена також повна заміна механічного та електротехнічного обладнання електрофільтрів. У 2010 р. впроваджена унікальна технологія газоочистки шведської фірми «Альстом». Для підтримки рівня води у хвостосховищі на проектній позначці введена перша черга водоскидного пристрою, що дозволило тримати сухі пляжі хвостосховища у зволоженому стані.

При проведенні масових вибухів у кар'єрах застосовуються природоохоронні заходи, спрямовані на зменшення викидів забруднюючих речовин в атмосферу (внутрішня і зовнішня гідрозабійки, зменшення зарядів по контуру, застосування вибухових речовин типу Гра-

технології дозволяє знизити техногенне навантаження підприємства на навколишнє середовище, а також зменшити викиди пилу в атмосферу на 350 тонн на рік.

На Північному ГЗК, як і на Центральному ГЗК, теж декілька років реалізовується екологічна програма «Оазис», що передбачає масштабне озеленення території комбінату. Ця програма розроблена спільно з фахівцями Криворізького ботанічного саду.

Отже, питання оцінки доходів держави від гірничовидобувної промисловості та витрат на охорону навколишнього середовища з урахуванням фактора екологізації виробничих процесів залишається недостатньо вивченими як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками. Природоохоронні заходи гірничозбагачувальних підприємств часто носять несистемний характер без необхідної ефективної науково обґрунтованої державної політики недопущення чи усунення завданої шкоди та відновлення довкілля.

Аналіз показників виконання Державного бюджету України за 2002 – 2011 рр. показав, що фінансування

заходів з охорони навколишнього середовища займає майже останнє місце серед інших напрямів витрат. При цьому питома вага витрат на охорону довкілля приблизно у шість разів менша, ніж частка надходжень в бюджет за користування природними ресурсами.

Кожне гірничо-видобувне підприємство в тій чи іншій формі здійснює певні природоохоронні заходи, проте цього недостатньо. Ці та інші заходи повинні бути органічною складовою стратегічних комплексних національних, регіональних і місцевих програм з покращення стану довкілля, а не тільки окремих суб'єктів господарювання, насамперед, підприємств гірничодобувної промисловості. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Timoshenko V.** Tuhon-Baranovsky M. I. and Western European Economic Thought. The Annals of the Ukrainian Academy of Arts and Sciences in the U. S. A. т. 3, ч. 9 / V. Timoshenko. – New-York, 1954. – P. 803 – 823.

2. **Кучеров К. І** Сучасні проблеми екологічної безпеки функціонування гірничо-збагачувальних комбінатів та їх впливу на оточуюче природне середовище / К. І. Куче-

ров, Н. Б. Овчиннікова // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2009. – № 849. Сер.: Екологія. – С. 90 – 96.

3. **Тимошенко Л. В.** Економічні аспекти оцінки ефективності природоохоронних заходів при розробці залізрудних родовищ / Л. В. Тимошенко : Монографія за заг. ред. О. В. Мартякової «Механізми управління розвитком соціально-економічних систем». – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – С. 572 – 581.

4. **Купалова Г. І.** Формування ефективної системи екологічного менеджменту та аудиту / Г. І. Купалова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (11). – С.48 – 53.

5. Веб-сайт Державної казначейської служби України // <http://treasury.gov.ua/>

6. **Певзнер М. Е.** Екологія горного виробництва / М. Е. Певзнер, В. П. Костовецький. – М. : Недра, 1990. – 235 с.

7. **Четвериков М.** Чисте повітря / М. Четвериков // «Дзеркало тижня» № 40, 09 жовтня 2004.

Науковий керівник – завідувач українсько-німецької кафедри екологічного менеджменту та підприємництва Київського національного університету імені Тараса Шевченка, д-р екон. наук, проф. **Г. І. Купалова**

УДК 658:636.1:637.112

РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ У ПЛЕМІННОМУ КОНЯРСТВІ УКРАЇНИ

КУКЛА О. Л.

УДК 658:636.1:637.112

Кукла О. Л. Резерви снижения себестоимости у племенному конярстві України

У статті обґрунтовано резерви зниження собівартості при утриманні племінних коней у господарствах України. Визначено загальні витрати на одну голову, їх структуру. При доїнні племінних конематок виробнича собівартість однієї реалізованої голови молодняка складе 22183 грн, що на 9 тис. грн нижче в порівнянні з варіантом, коли племінні кобили не дояться.

Ключові слова: племінне конярство, собівартість, доїння конематок.

Табл.: 3. **Бібл.:** 10.

Кукла Олег Леонтійович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, лабораторія економіки та організації виробництва продуктів тваринництва, Інститут тваринництва НААН України (вул. 7-ї Гвардійської армії, 3, смт. Кулиничі, Харківський р-н, Харківська обл., 62404, Україна)

E-mail: olegkukla@ya.ru

УДК 658:636.1:637.112

Кукла О. Л. Резервы снижения себестоимости в племенном коневодстве Украины

В статье обоснованы резервы снижения себестоимости при содержании племенных лошадей в хозяйствах Украины. Определены общие затраты на одну голову, их структура. При доении племенных конематок производственная себестоимость одной реализованной головы молодняка составит 22183 грн, что на 9 тыс. грн ниже по сравнению с вариантом, когда племенные кобылы не доятся.

Ключевые слова: племенное коневодство, себестоимость, доение конематок.

Табл.: 3. **Библ.:** 10.

Кукла Олег Леонтьевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, лаборатория экономики и организации производства продуктов животноводства, Институт животноводства НААН Украины (ул. 7-ой Гвардейской армии, 3, пгт. Кулиничі, Харьковський р-н, Харьковская обл., 62404, Украина)

E-mail: olegkukla@ya.ru

UDC 658:636.1:637.112

Kukla O. L. Provisions for Cost Reduction in Breeding Horse Breeding in Ukraine

The article reserves to reduce the cost justified by the content breeding of horses on farms in Ukraine. Determined the total cost per head of their structure. When milking breed mares manufacturing cost per head of young stock will amount to 22183 UAH, which in 9000 will be lower compared to the option, when the mares are not milked.

Key words: horse breeding, cost, horse milking.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 10.

Kukla Oleg L. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Laboratory of Economics and Livestock Products, Institute of Animal Science NAAN of Ukraine (vul. 7-yi Gvardiyskoyi armiyi, 3, Kharkov area, Kharkov region, village Kulynychi, 62404, Ukraine)

E-mail: olegkukla@ya.ru

За всі часи розвитку сільськогосподарського виробництва галузі конярства держава не приділяла належної уваги. Ця галузь розвивалася по залишковому принципу.

Аналіз розвитку конярства в Україні за період з 1991 по 2012 рр. показав, що за останні роки галузь конярства нестабільна. Про це свідчить зменшення поголів'я коней за останні роки. Якщо в 1991 р. загальний обсяг поголів'я становив 738 тис. голів коней, то в 2001 р. цей показник вже становив 701 тис. голів, а на початок 2012 р. в Україні налічувалося тільки 396 тис. голів коней. Тобто за 21 рік поголів'я коней скоротилося на 342 тис. голів, або на 46%. При переході до ринкових відносин галузь конярства стала збитковою. Попит на племінну продукцію конярства зменшився. Це призвело до зниження комерційного інтересу як покупців племінних коней, так і інвесторів. Так, середня ціна реалізації однієї голови племінного молодняка в 2011 р. в Україні склала всього 13 тис. гривень [1].

Кінні заводи несуть великі збитки від галузі племінного конярства і тому постійно скорочують поголів'я. За період 2007 – 2011 рр. чисельність племінних коней скоротилася майже на 25% (табл. 1).

ник туберкульозу [7]. Тобто його використовують як харчовий, а також як лікарський продукт.

Досвід вказує на те, що споживачами кобилячого молока (кумису) можуть бути не тільки народи, які споживали цей напій віками (Китай, Монголія, Схід Росії), а і держави, де кобиляче молоко історично ніколи не було у споживанні. Так, наприклад, у Німеччині вже 50 років існує союз германських виробників кобилячого молока, який об'єднує майже 40 ферм, де займаються доїнням кобил і виробництвом кумису. Ще кумисні ферми існують в таких країнах, як Бельгія, Нідерланди, Австрія, Італія [8 – 9].

Тому, на наш погляд, не варто недооцінювати цей корисний напій, якому притаманні як харчові, так і анти-туберкульозні профілактичні та лікарські властивості. За даними джерела [10], в Україні налічується більше 500 тис. людей, які стоять на диспансерному обліку щодо захворювань на туберкульоз. Тому цю проблему необхідно вирішувати на державному рівні.

Для розвитку галузі конярства необхідні кардинальні заходи щодо збереження племінних кінних заводів і конеферм. Одним із критерієм ефективної роботи кінного заводу є зниження собівартості вирощування, годівлі та випробувань племінних коней, їх ефективне

Таблиця 1

Динаміка поголів'я племінних коней в Україні

Порода	Рік					2011 р. у % до 2007 р.
	2007	2008	2009	2010	2011	
Українська верхова	2872	2913	2249	2101	2060	71,7
Чистокровна	755	758	693	695	713	94,4
Орловська	1156	1113	980	858	911	78,8
Російська	1287	1297	1150	899	922	71,6
Новоолександрівська ваговозна	606	523	514	395	451	74,4
Інші породи	906	888	878	828	631	69,6
Всього	7582	7492	6464	5776	5688	75,0

Джерело: розраховано за даними [2 – 6].

Виникла загроза зникнення цінного генофонду існуючих порід племінних коней, над виведенням яких працювали тисячі людей протягом багатьох століть. Тому пошук резервів зниження собівартості продукції у племінному конярстві на сьогодні є дуже актуальним.

У племінному конярстві головною і основною продукцією є реалізація племінного молодняка. До побічної продукції відноситься: гній, робота племінних коней, молоко. До останнього виду побічної продукції, на жаль, в Україні не приділяють належної уваги ні самі кінні заводи, ні споживачі. Лише в декількох кінних заводах, а саме, в Дубровському та Новоолександрівському, час від часу виробляють кумис.

Але усім відомо, що кобиляче молоко (кумис) має гарні дієтичні, лікарські властивості. Кумис – це продукт, одержаний заквашуванням кобилячого молока спеціальними заквасками, до складу яких входять молочно-кислі бактерії та молочні дріжджі. Кобиляче молоко та кумис відрізняються цінними бактеріальними властивостями – тому в них не розвивається збуд-

використання. Виробництво продукції конярства високої якості при мінімальних витратах дозволить збільшити кількість чистого прибутку, а це означає, що зросте і рентабельність виробництва та реалізації. Одним із резервів зниження собівартості у племінному конярстві може стати виробництво і реалізація кумису.

Дослідження виконувались розрахунково-конструктивним методом з використанням економіко-математичного моделювання та вирішення задачі на ПК щодо організації вирощування племінних коней верхових порід в кінному заводі на 100 конематок.

Показники та параметри ведення галузі конярства розроблені в умовах:

- ✦ *перший варіант* – бракування і заміна (ремонт) основного стада коней на рівні 7%; вихід лошат на 100 конематок 75 голів, реалізація племінного молодняка 74 голови коней; доїння кобил не відбувається;
- ✦ *другий варіант* – бракування і заміна (ремонт) основного стада коней на рівні 7%; вихід лошат

на 100 конематок 75 голів, реалізація племінного молодняку 74 голови коней; вихід товарного молока на одну дійну конематку – 500 кг, ціна реалізації 1 літра кумису – 20 грн.

У табл. 2 відображено структуру розрахункової собівартості вирощування коней верхового призначення на прикладі моделі кінного заводу на 100 конематок (без доїння кобил).

З даних табл. 2 видно, що собівартість одного кормо дня складає 19,80 грн. Собівартість лошати при народженні – 11007 грн (діловий вихід лошат – 75%). При реалізації 74 голів племінного молодняку їх виробнича собівартість складатиме 31,3 тис. грн за одну голову.

У табл. 3 відображено структуру розрахункової собівартості вирощування коней верхового призначення на прикладі моделі кінного заводу на 100 конематок при рівних умовах, але при доїнні конематок (75 дійних конематок).

Як видно з табл. 3, собівартість утримання 1 середньорічної голови коней верхового призначення складає 5130 грн, відповідно вартість 1 кормодня складає 14,05 грн, що на 5,75 грн менше, ніж у першому варіанті, коли племінні кобили не доються.

Собівартість утримання однієї середньорічної конематки складає 1045 грн, відповідно вартість 1 кормодня складає 2,80 грн (менше майже в 8 разів, ніж у першо-

Таблиця 2

Розрахункова собівартість утримання верхових порід коней (без доїння кобил)

Показник	Усього	Структура, %	Жеребці	Конематки	Молодняк
Поголів'я	320	х	5	100	215
Затрати всього, грн	2361595	100	49345	793074	1519176
у т. ч. оплата праці	810000	34,3	18202	224748	567050
нарахування на оплату праці	283500	12,0	6371	78662	198467
корми	824781	34,9	16693	357160	450928
засоби захисту тварин	8000	0,3	120	2400	5480
пальне та мастила	28800	1,2	456	9300	19044
електроенергія	2688	0,1	66	1330	1292
амортизація	128000	5,4	1690	33720	92590
поточний ремонт	51200	2,2	680	13500	37020
роботи та послуги	43910	1,9	675	14000	29235
інші матеріальні	18716	0,8	422	9258	9036
загальновиробничі	162000	6,9	3970	48996	109034
Собівартість 1 голови, грн:	7380	х	9869	7931	7066
у т. ч. на утримання 1 голови	7232	98	9672	7772	6925
на гній	148	2	197	159	141
Собівартість 1 кормодня, грн	19,80	х	26,50	21,30	18,97
Одержано лошат на 100 конематок, голів			75		
Собівартість лошати, грн			11007		
Реалізація, голів			74		
Виробнича собівартість 1 голови, грн			31275		

Джерело: власні розрахунки.

Таблиця 3

Розрахункова собівартість утримання верхових порід коней (з доїнням кобил)

Показник	Усього	Структура, %	Жеребці	Конематки	Молодняк
1	2	3	4	5	6
Поголів'я	320	х	5	100	215
Затрати всього, грн	2440395	100	49345	871874	1519176
у т. ч. оплата праці	860000	35,2	18202	274748	567050
нарахування на оплату праці	301000	12,3	6371	96161,8	198467
корми	824781	33,8	16693	357160	450928
засоби захисту тварин	8000	0,3	120	2400	5480
пальне та мастила	28800	1,2	456	9300	19044

1	2	3	4	5	6
електроенергія	3688	0,2	66	2330	1292
амортизація	128300	5,3	1690	34020	92590
поточний ремонт	51200	2,1	680	13500	37020
роботи та послуги	43910	1,8	675	14000	29235
інші матеріальні	18716	0,8	422	9258	9036
загальновиробничі	172000	7,0	3970	58996	109034
Собівартість 1 голови, грн:	7626	x	9869	8719	7066
у т. ч. на утримання 1 голови	5130	67	9672	1045	6925
на молоко	2344	31	–	7500	–
на гній	152	2	197	174	141
Собівартість 1 кормодня, грн	14,05	x	26,50	2,80	18,97
Одержано лошат на 100 конематок, голів			75		
Собівартість лошади, грн			2037		
Реалізація, голів			74		
Виробнича собівартість 1 голови, грн			22183		

Джерело: власні розрахунки.

му варіанті). При діловому виході лошат в 75% собівартість лошади при народженні становить 2037 грн. При реалізації 74 голів молодняку коней виробнича собівартість складає 22183 грн за одну голову, що на 9 тис. грн буде нижче в порівнянні з варіантом, коли племінні кобили не дояться.

ВИСНОВКИ

1. Собівартість утримання однієї середньорічної голови коней в племінних господарствах (без доїння конематок) складає 7232 грн у рік, відповідно вартість 1 кормодня складає 19,80 грн.

2. Собівартість утримання однієї середньорічної голови коней в племінних господарствах (з доїнням конематок) складає 5130 грн у рік, відповідно вартість 1 кормодня складає 14,05 грн.

3. При доїнні племінних конематок виробнича собівартість однієї реалізованої голови молодняку складе 22183 грн за 1 голову, що на 9 тис. грн нижче в порівнянні з варіантом, коли племінні кобили не дояться. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. www.ukrstat.gov.ua
2. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2006 рік. – Київ, 2007.
3. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2007 рік. – Київ, 2008.
4. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2008 рік. – Київ, 2009.
5. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2009 рік. – Київ, 2010.
6. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2010 рік. – Київ, 2011.

7. Мирось В. В. Коневодство / В. В. Мирось, В. А. Голковко, И. В. Ткачева. – Х., 2007. – 185 с.

8. http://www.agrozharshy.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=1228:2011-06-01-03-53-49&catid=1:2010-01-27-06-40-02&Itemid=17

9. <http://kumyz.narod.ru/med01.html>

10. <http://www.apteka.ua/article/76596>

ПЕРСПЕКТИВИ КОМЕРЦІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ НАНОБІОТЕХНОЛОГІЙ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ

МАТЮШЕНКО І. Ю., МАХАНЬОВА Ю. М., КОСТЕНКО А. О.

УДК 330.342+332.1

Матюшенко І. Ю., Маханьова Ю. М., Костенко А. О. Перспективи комерційного використання нанобіотехнологій у сільськогосподарському виробництві України

Розглянуто проблеми комерційного використання нанобіотехнологій у сільськогосподарському виробництві України. Наведено прогноз зміни структури і динаміки секторів і сегментів ринку нанобіопродуктів. Представлено приклади використання нанотехнологічних розробок з метою підвищення ефективності агропромислового комплексу.

Ключові слова: нанотехнології, біотехнології, нанобіотехнології, наноматеріали, ринок нанобіопродуктів, агропромисловий комплекс, сільське господарство.

Рис.: 1. **Табл.:** 11. **Бібл.:** 21.

Матюшенко Ігор Юрійович – кандидат технічних наук, професор, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Маханьова Юлія Миколаївна – аспірантка, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Костенко Аліна Олександрівна – здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 330.342+332.1

Матюшенко И. Ю., Маханева Ю. Н., Костенко А. А. Перспективы коммерческого использования нанобиотехнологий в сельскохозяйственном производстве Украины

Рассмотрены проблемы коммерческого использования нанобиотехнологий в сельскохозяйственном производстве Украины. Приведен прогноз изменения структуры и динамики секторов и сегментов рынка нанобиопродуктов. Представлены примеры использования нанотехнологических разработок с целью повышения эффективности агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: нанотехнологии, биотехнологии, нанобиотехнологии, наноматериалы, рынок нанобиопродуктов, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство.

Рис.: 1. **Табл.:** 11. **Библ.:** 21.

Матюшенко Игорь Юрьевич – кандидат технических наук, профессор, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Маханева Юлия Николаевна – аспирантка, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Костенко Алина Александровна – соискатель, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

UDC 330.342+332.1

Matyushenko I. Y., Makhanyova Y. N., Kostenko A. A. Prospects for Commercial Use Nanobiotechnologies in Agricultural Production of Ukraine

The problems of commercial use of nanobiotechnology in agricultural production in Ukraine were considered. Forecast of changes in the structure and dynamics of sectors and market segments nanobioproducts were carried out. The examples of the use of nanotechnology developments to improve the efficiency of agriculture were provided.

Key words: nanotechnology, biotechnology, nanobiotechnology, nanomaterials, nanobioproduct market, agriculture.

Fig.: 1. **Tabl.:** 11. **Bibl.:** 21.

Matyushenko Igor Y. – Candidate of Sciences (Engineering), Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Makhanyova Yuliya N. – Postgraduate Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Kostenko Alina A. – Applicant, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pid'yizd, 8 porverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Ситуація, що склалась сьогодні в Україні, свідчить про те, що в українському суспільстві немає розуміння того, яким воно повинно бути у довгостроковій перспективі, якою повинна бути його політична, соціальна, економічна і духовна сфери, на яких принципах вони можуть і повинні бути побудовані. Як свідчить світовий досвід, тільки модель випереджального розвитку спроможна забезпечити країні процвітання, а не життіння на задвірках світової цивілізації. Забезпечити це може тільки успішний розвиток в науково-технічній та інноваційній сфері. Саме на вирішення як глобальних, так і національних проблем, які існують у кожній країні світу, і повинна бути спрямована будь-яка, у тому числі й інноваційна діяльність держави і суспільства.

Світова продовольча проблема є однією з головних невирішених проблем ХХ століття. На початку ХХІ століття проблема продовольства набула глобального характеру і являє сьогодні багатофакторне складне утворення, що має економічні, соціальні, технологічні, біологічні, історичні, етнічні, географічні, політичні і моральні корені. За даними FAO, близько мільярда людей на планеті голодують. Сучасна географія місць, де відзначений гострий дефіцит найбільш необхідних продуктів харчування, охоплює ряд країн, що розвиваються, Африки, Азії та Південної Америки, серед яких найбільш складна ситуація, за даними FAO, в Уганді, Малі, Нігері, Сомалі, Киргизстані, Таджикистані, Гондурасі, Гватемалі і Гаїті.

Проблема збільшення світового сільськогосподарського виробництва і вирішення продовольчої проблеми завжди була предметом уваги багатьох вітчизняних вчених зокрема, В. Г. Андрійчука, В. І. Бойка, О. А. Богущького, А. П. Голікова, В. О. Гуцула, Е. В. Ковальнової, І. І. Лукінова, В. Я. Месель-Веселяка, Я. Б. Олійника, М. Д. Пістуна, П. Т. Саблука, А. С. Філіпенка та зарубіжних: С. Аміна, Н. Н. Батової, Н. Бертольда, А. В. Гордєєва, З. М. Ільїної, Р. Карбоу, Г. П. Мартіна, Д. Л. Медоуза, Т. Ф. Рябової, Дж. Стігліца, Д. Форрестера, Й. Хільнерта, Б. А. Чернякова, Х. Шумана, а також багатьох інших, проте в сучасних умовах глобальної продовольчої кризи питання, які підіймалися в працях цих та інших авторів, набувають особливої гостроти. Як наслідок, особливої уваги набуває питання нарощування виробництва аграрної продукції країнами, які мають для цього відповідні передумови. А саме до таких країн відноситься й Україна. Це питання потребує проведення додаткових досліджень щодо пошуку найбільш перспективних напрямів розвитку сільськогосподарського виробництва, у тому числі в Україні.

На початку другого десятиліття ХХІ ст. нано- і біотехнології стають усе більш реальним інструментом, за допомогою якого людство сподівається досягти цілей і вирішити глобальні проблеми, що стоять перед ним. Як наслідок, провідні країни світу приділяють значну увагу визначенню й постійному перегляду й уточненню державних науково-технологічних і інноваційних пріоритетів відповідно до проблем, які необхідно вирішувати будь-якій країні, у тому числі й з урахуванням національної специфіки прояву цих проблем.

У загальному вигляді можна запропонувати такі визначення:

- ★ *нанотехнології* – це наука й техніка створення, виготовлення, характеристики й реалізації матеріалів і функціональних структур і устроїв на

атомному, молекулярному й нанометричному рівнях [1];

- ★ *біотехнології* – це сукупність фундаментальних і прикладних досліджень, а також інженерних рішень, спрямованих на використання біологічних об'єктів, систем або процесів у промислових масштабах [2].

Синтезом нанотехнологій і біотехнологій є нанобіотехнологія. Використання принципів, по яких жива природа вибудовує надзвичайно ефективні наноструктури, може виявитися винятково корисним у створенні високоефективних каталізаторів, високоякісних полімерів, мембранних структур з керованою селективною проникністю, нових лікарських засобів і методів діагностики хвороб, наномашин і нанороботів, наноелектроніки й багато чого іншого. Із цих причин темпи розвитку біотехнологій, темпи інвестування в них, обсягів збуту в цій сфері зростають навіть швидше, ніж у середньому для нанотехнології.

На *рис. 1* наведено фундаментальні основи і галузі застосування нанобіотехнологій, а в *табл. 1* представлено коротке зведення напрямків розвитку й сфер застосування нанобіотехнології [2, с. 441 – 442].

До сектора ринку нанопродуктів «Наномедицина і біотехнологія» відносяться лікарські препарати, методи медичних досліджень і прилади для клінічної діагностики, продукти кінцевого споживання (такі, як косметичні засоби і харчові добавки), а також продукти харчування і напої, при створенні яких застосовуються наноматеріали і (або) нанотехнології. У *табл. 2* представлено три основні сегменти ринку відповідно до галузі застосування [3, с. 55].

Цілком зрозуміло, що наноматеріали створюються і реалізуються виробникам кінцевої продукції в усіх індустріальних секторах економіки. У *табл. 3* наведено при-

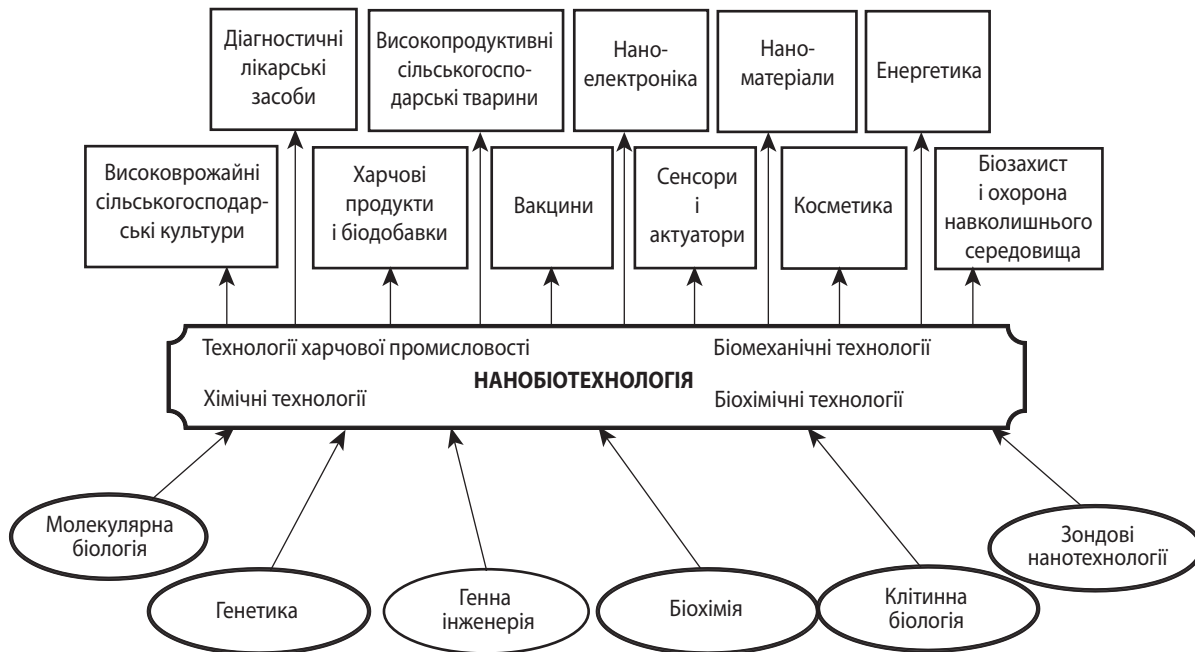


Рис. 1. Фундаментальні основи і сфери використання нанобіотехнології

клади використання наноматеріалів, що вже сьогодні знаходяться у комерційному виробництві і представлені на ринку, у чотирьох основних індустріальних секторах [3, с. 68 – 71], також у *табл. 4* представлено прогноз виходу на стадію комерційного застосування наноматеріалів, що знаходяться у стадії розробки, по секторах нанодустрії в період 2009 – 2015 рр. [3, с. 73 – 81].

У *табл. 5* також представлено сьогодення й майбутнє у застосуванні наночастинок [4, с. 54 – 56].

З урахуванням динаміки, що складається, рейтинг секторів за обсягами продажів та в найближчий перспективі у 2009 – 2014 рр. збережеться (*табл. 6* [3, с. 61]), при цьому друге місце за темпами зростання очікується в секторі «Медицина і біотехнології», що, можливо, перемістить цей сектор з передостанньої рейтингової позиції.

Таблиця 1

Основні напрямки розвитку нанобіотехнології

№ з/п	Галузь	Конкретні приклади
1	Медицина	Доставка лікарських препаратів і генів усередину клітини, використання ферментів і мікроорганізмів при виробництві складних ліків, синтез нових антибіотиків, діагностика й мікро-/нанохірургія, розробка біосумісних поверхонь контакту й матеріалів для протезування й імплантації
2	Генна інженерія	Секверування й модифікація ДНК
3	Сільське господарство	Одержання нових штамів мікроорганізмів, нові методи селекції рослин і тварин (включаючи клонування)
4	Харчова промисловість	Створення нових методів переробки й зберігання харчових продуктів, синтез білка з одноклітинними організмами
5	Хімічна промисловість	Нові ефективні каталізатори, мембранні технології
6	Контроль за навколишнім середовищем	Удосконалення методів тестування й моніторингу, засобів детектування й боротьби з хімічною й біологічною зброєю, технології переробки й утилізації відходів
7	Енергетика	Нові види палива, способи його одержання, зберігання й використання
8	Наноелектроніка	Сенсорика, біочипи, інформаційні технології
9	Матеріалознавство	Вилуження руд, біосинтез, біорозкладання

Таблиця 2

Основні сегменти ринку нанотехнологій у сфері «Медицина і біотехнології» відповідно до галузі застосування

Медицина і біотехнології		
Медичні дослідження, клінічна діагностика, медичні прилади	Фармацевтичні препарати і лікарські сполуки	Продукти кінцевого споживання
<ul style="list-style-type: none"> – Системи Nano-HPLC (високопродуктивної рідинної хроматографії); – біомагнітна сепарація; – реагенти трансфекції; – наномембрани; – наноманіпулятори; – замінники кісток; – протимікробні перев'язувальні матеріали; – спинтронні датчики; – леза скальпелів; – хірургічні голки; – медичний одяг; – медичні трубки; – протиінфекційні покриття медичних приладів; – контрастні препарати для магнітно-резонансної томографії; – скандувальні вимірювальні наконечники мікроскопів; – флуоресцентні препарати для оптичного формування зображення 	<ul style="list-style-type: none"> – Доставка лікарських засобів; – лікарські сполуки із покращеною розчинністю; – ліки від раку, що вкладені в наноліпосоми; – гормональна терапія, заснована на нанофосфоліпідах; – терапія AMD, заснована на аптамерах 	<ul style="list-style-type: none"> – Сонцезахисні засоби і косметичні препарати, що захищають від ультрафіолетового випромінювання; – антиоксиданти; – харчові добавки; – продукти харчування і напої

Приклади застосування наноматеріалів, представлених на світовому ринку, у секторі «Медицина і біотехнології»

Сектор	Типи наноматеріалів	
	Нанорозмірні плівки і покриття нанорівня	Тверді наночастинки
Медицина і біотехнології	<ul style="list-style-type: none"> – Нанопористі мембрани (полімери) для пристроїв очищення води; – нанопористі полімери для покриття очок і лінз; – тонкі плівки срібла для антибактеріальних перев'язувальних матеріалів 	<ul style="list-style-type: none"> – Оксид титану, оксид цинку для сонцезахисних кремів і засобів особистої гігієни; – фосфат кальцію, гідроксианатит для синтетичної кісної тканини і зубних імплантатів; – алтамери – лікарські препарати для лікування неоваскулярної вікової дегенерації шкіри; – дендримери у маркерах при вимірюванні серцевої діяльності; – наночастинки золота для засобів імунологічних аналізів і оптичної електронної мікроскопії; – квантові точки (Si, Ge) для засобів аналізу відміченими молекулами; – рідкоземельні нанолюмінофори для аналізу біологічних структур відміченими молекулами; – дендримери (полегшують впровадження ДНК у клітини) у реактивах для трансфекції у генній інженерії; – колоїдне срібло при виробництві біологічно активних добавок; – оксид заліза (суперпараметричні наночастинки) для засобів магнітної сепарації при аналізах в біології, біохімії, імунології, генетиці; – оксид заліза, контрастні речовини для одержання зображення методом магнітного резонансу; – наночастинки оксиду кремнію (антиоксиданти) при виробництві біологічно активних добавок у їжу з антиоксидантною дією; – масляні наносфери (доставляють біочастинки крізь клітинні оболонки бактерій) для засобів дезінфекції

Таблиця 4

Прогноз виходу на стадію комерційного застосування наноматеріалів, що знаходяться у стадії розробки у секторі «Медицина і біотехнології» світового ринку нанопродуктів

№ з/п	Тип наноматеріалу	Найменування наноматеріалу	Рік							
			2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Тонкі плівки і покриття нанорівня	Покриття, що захищають від впливу магнітних полів при проведенні МРТ (НАР-покриття) – наноматеріали з заліза і кераміки для покриття медичного обладнання (стінки для судів та інших органів)	➤	•	✓					
		Наноструктурні плівки фосфату кальцію і гідроксиапатит, біосумісні покриття для медичних приладів та імплантатів	•	✓						
2	Тверді наночастинки	Аптамери для молекулярних біопрепаратів при формуванні зображення у приладах позитронно-емісійної томографії	➤		•	✓				
		Ліпіди, полімери, дендрити (полімерні частинки дендритів) для засобів точкової доставки лікарських засобів до місця дії	+	➤		•	✓			
3	Полі наночастинки	Вуглецеві нанотрубки, фулерени, нанокapsули для пристроїв точкової доставки лікарських засобів	+	➤		•	✓			
4	Монолітні матеріали з наноструктурою	Наноструктурований титан для створення імплантатів з покращеною біосумісністю	•		✓					

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5	Нанокompозити	Колагенове волокно/фосфат калію (гідроксиапатит) для заміників кісної та зв'язувальної тканини	+	➤			.	✓	

- + фундаментальні дослідження і розробки;
- прикладні дослідження і розробка технології;
- дослідні зразки та їх застосування;
- ✓ початок комерційного виробництва і вихід продукції на ринок.

Таблиця 5

Сьогодення й майбутнє у застосуванні наночастинок

№ з/п	Галузь застосування	У розробці	На ринку	Добре вивчено
1	Медицина, охорона здоров'я	– Нанокристалічні ліки для легкого розсмоктування; – інсулін, що вдихається; – наносфери для ліків, що вдихаються; – стимулятори росту кісток; – використання квантових точок для виявлення вірусів; – антиракове лікування; – покриття для імплантів (наприклад, гідроксиапатит)	– Креми й лосьйони від засмаги, що використовують Zn і Ti ₂ ; – молекулярне маркування: квантові точки, CdSe; – засоби доставки ліків з малою розчинністю у воді	– Фунгіцид на основі Zn; Au для біомаркування й виявлення; – агенти контрастного відображення магнітного резонансу, що використовують надпарамагнетичний оксид заліза
2	Виробництво продуктів харчування	Контрольована доставка гербіцидів і пестицидів	–	Добавки в ґрунт на основі заліза

Таблиця 6

Рейтинг секторів світового ринку нанопродуктів за обсягами продажів у 2014 р. (млн дол.) і за темпами зростання у 2009 – 2014 рр. (%)

№ з/п	Сектор ринку нанопродуктів	Обсяг продажів у 2014 р., млн дол. США	Середньорічне зростання у 2009 – 2014 рр., %
1	Наноматеріали	16 702,9	10,6 (3)
2	Обробна промисловість та інші застосування	6 396,4	10,1 (4)
3	Енергетика	6 028,6	9,2 (5)
4	Медицина і біотехнології	4 642,3	12,1 (2)
5	Електроніка і ІКТ	1 750,8	26,2 (1)
Усього		35 521,0	

Крім того, у результаті виконаних прогнозів фахівців Інституту стратегічних досліджень (Росія), консалтингової компанії Lux Research (США), Асоціації незалежних дослідницьких інститутів (Association of Independent Research Institutes, Великобританія), Центра нанотехнологій (Nanotec IT, Італія) та ін., а також на підставі матеріалів дорожніх карт розвитку нанотехнологій (Roadmaps at 2015 on nanotechnology application in the sectors of materials, health & medical systems, energy, 2006) виділяють *три основні етапи розвитку* покоління нанорозробок (табл. 7) [5, с. 361 – 363].

Основні напрями використання нанотехнологій і наноматеріалів в агропромисловому комплексі (АПК) такі [6, с. 351 – 357]:

- ✦ біотехнологія (перш за все це відноситься до генної інженерії);
- ✦ виробництво і переробка продукції АПК;

- ✦ очищення води;
- ✦ вирішення проблем якості сільськогосподарської продукції;
- ✦ охорона навколишнього середовища (зокрема сільськогосподарських угідь).

Однією з найголовніших проблем найближчих десятиліть стане *проблема забезпечення людства достатньою кількістю питної води*. Враховуючи поточні обсяги споживання води, зростання населення і розвиток промисловості, до 2050 р. дві третини населення Землі будуть відчувати нестачу придатної до вживання прісної води. Застосування нанотехнологій, перш за все, для очищення і дезінфекції води дозволить вирішити вказану проблему за рахунок використання дешевої децентралізованої системи очищення і опріснення води, систем відділення забруднюючих речовин на молекулярному рівні і фільтрації нового покоління.

Основні етапи розвитку й появи поколінь нанорозробок

№ з/п	Етап	Назва	Характеристика
1	Перший етап, 2000 – 2005 рр.	«Пасивні наноструктури» (інкрементні нанотехнології)	1. Виробництво й застосування нанодисперсних порошків, які з метою модифікації властивостей базових матеріалів вводили в різні конструкційні матеріали: метали й сплави, полімери й кераміку, а також додавали в ліки, косметику, їжу й інші вироби. 2. Це досить примітивне покоління наноматеріалів уже широко освоєно виробництвом і застосовується в багатьох товарах народного споживання. 3. Лише деякі нанорозробки знайшли своє застосування у високотехнологічних галузях промисловості
2	Другий етап, 2005 – 2015 рр. Два періоди: (2005 – 2015 рр.); (2010 – 2015 рр.)	«Еволюційні нанотехнології» Два періоди: «активні наноструктури»; «системи наносистем»	1. Прорив у галузі нанотехнологічної інноваційної діяльності. 2. Створення компонентів наноелектроніки, фотоніки, нанобіотехнологій , медичних товарів і обладнання, нейроелектронних інтерфейсів і наноелектромеханічних систем (НЕМС). 3. Значне зниження ролі первинних наноматеріалів (пасивних наноструктур). 4. Розширене застосування нанобіотехнологій у фармацевтичній промисловості (до 23%), а також косметичній галузі і сільському господарстві. 5. Нанотехнології будуть використовуватися у всій (100%) комп'ютерній і радіоелектронній техніці, у 85% побутової та автомобільної техніки. 6. Початок переходу до керованого самоскладання наносистем, створення тривимірних мереж, нанороботів і т. ін. Створення прототипів (у лабораторних умовах)
3	Третій етап, після 2020 р.	«Молекулярні наносистеми» (радикальні нанотехнології)	1. Молекулярні пристрої , атомний дизайн і т. ін. 2. До 2040 р. буде вдосконалено «універсальний реплікатор», заснований на нанотехнологіях, який дозволяє створювати об'єкт будь-якої складності за наявності сировини й інформаційної матриці. 3. Повна трансформація промисловості й сільського господарства , поява кіборгів, розвиток мистецтв, розваг, освіти

Так, наприклад, компанія IBM підписала угоду з урядом Саудівської Аравії щодо відкриття лабораторії «Green nanotech», найважливішою задачею якої буде створення системи очищення води з використанням нових наномембранних матеріалів для зворотнього осмосу і знесолення морської води [3, с. 49].

Іншою важливою проблемою є *підвищення врожайності у сільському господарстві*. Не дивлячись на протести світової громадськості, у ряді регіонів світу, особливо у зв'язку з великим приростом населення і несприятливими умовами для сільськогосподарських робіт, продовольчу проблему не вдається вирішити без розробки, створення і виробництва методами біо- і нанотехнологій трансгенних високопродуктивних рослин, що будуть витривалими до вірусної інфекції.

Передбачається, що застосування нанотехнологій дозволить змінити техніку обробки земель за рахунок використання наносенсорів, нанопестицидів і системи децентралізованого очищення води. Нанотехнології зроблять можливим лікування рослин на генному рівні, дозволять створити високоврожайні сорти, які будуть особливо стійкими до несприятливих екологічних умов.

У *рослинництві* застосування нанопорошків, суміщених з антибактеріальними компонентами, забезпечує підвищення стійкості до несприятливих погодних умов і приводить до двохкратного підвищення врожайності багатьох продовольчих культур, наприклад картофелю, зернових, овочевих і плодово-ягідних культур. Цеолітні матеріали можуть успішно застосовуватись у складі добрив для забезпечення більш подовженої дії (ефект пролонгації), запобігання вимивання поживних речовин після внесення, як носіїв пестицидів, для оптимізації кислотності ґрунтів, а також для запобігання злежування мінеральних добрив у процесі зберігання. Можуть бути одержані нові типи нанобіотехнологічних препаратів для боротьби з фітопатогенними бактеріями на основі використання нових мікроорганізмів – хижих нанобактерій, свого роду «живих антибіотиків» для рослин. Нанотехнології можуть також успішно застосовуватись для оптичного розшифрування білково-ліпідно-вітамінно-хлорофільного комплексу у рослинництві, а також для зниження шкідливого впливу автотракторного парку на природне середовище.

У *тваринництві* нанотехнології можуть використовуватись для створення біосумісних матеріалів, перестройки і розбудови тканин, створення штучних тканин, що не відторгаються організмом, і сенсорів (молекулярно-клітинна організація). Нанодомішки знаходяться широке застосування у виробництві кормів, де забезпечують підвищення продуктивності тварин в 1,5 – 3 рази, а також сприяють їх опору інфекційним хворобам і стресам. Нанорозмір кормових добавок дозволяє не тільки значно знизити їх витрати, але й забезпечити більш повне і ефективне засвоєння тваринами.

Ще один важливий напрямок нанотехнологічних робіт у сільському господарстві – дослідження в галузі *біонанотехнологій*. До них відносяться дослідження з таких напрямків:

- ✦ спрямованого білкового синтезу для одержання пептидів зі бажаними імуногенними властивостями;
- ✦ створення векторних систем для клонування імунологічно значущих білків збудників особливо небезпечних хвороб тварин, а також вакцин нового покоління, що мають високу активність і безпечність;
- ✦ одержання наночастинок генно-інженерних протеїнів, розробки біотипів і тест-систем для біологічного скринінгу, імунологічного моніторингу і прогнозування небезпечних і економічно значущих інфекційних захворювань тварин;
- ✦ впровадження мембранних систем очищення, а також біоцидних покриттів і матеріалів на основі срібла, що буде сприяти спрощенню і підвищенню рівня утримання сільськогосподарських тварин, забезпеченню їх якісною питною водою;
- ✦ розробки нанобіотехнологічних методів виявлення маркерів, зціплених із господарсько цінними ознаками, вірусними, бактеріальними і паразитарними захворюваннями риб та їх можливому застосуванню у практиці рибоводства;
- ✦ розробки нанобіотехнологій функціональних харчових добавок і речовин із застосуванням методів ультра- і нанофільтрації, нанокapsулювання, дезінтеграції, а також використанням спрямованої ферментативної модифікації нанобіоструктур (наприклад сирів, йогуртів тощо) і т. ін.

Так, харчові компанії все частіше використовують у продовольчих товарах (продукти харчування, напої, жувальна гума) біологічні наночастинки розмірами в декілька сотень атомів. Наприклад, нанометрів шар діоксиду титану, що нанесено на шоколадний батончик Mars, збільшує термін його зберігання у кілька разів. Фактично виходить продукт, який упакований в оболонку (нанофольгу) з діоксиду титану. При цьому сам нанометрів оксид титану також спроможний засвоюватися організмом. У той же час, як і для нанокосметики, ступінь безпеки широкого застосування нанотехнологічних добавок поки ще однозначно не встановлено.

Нідерландська фірма Friesland Foods – один з найбільших у світі виробників сирів – розробляє технологію застосування нанорозмірних сит, що більш прийнятні з точки зору безпеки кінцевого продукту. Ціль цих робіт – високоефективне розділення (сепарація) молока на протеїни, полісахариди і молекули жирних кислот. Уже в недалекому майбутньому нанотехнологічні добавки, спроможні змінювати смак і поживні якості продуктів, стануть обов'язковим компонентом багатьох харчових продуктів.

З метою розвитку нанотехнологічних і біотехнологічних досліджень та комерціалізації їх результатів в Україні стало започаткування у 2003 р. Національною академією наук України (НАНУ) *цільової комплексної програми «Фундаментальні проблеми наноструктурних систем, наноматеріалів, нанотехнологій»* [7]. Сумарне фінансування першого етапу програми за період 2003 – 2006 рр. склало близько 33 млн грн. Дослідження проводились за 13-ма напрямами теоретичного та експериментального вивчення наносистем, з яких за напрямом **«Біонаноматеріали: синтез та властивості»** було виконано 5,6% від загальної кількості виконаних проектів [8]. Комплексна програма була продовжена на 2007 – 2009 рр. за 14-ма напрямами у 4-х розділах: «Фізика та діагностика нанорозмірних систем», «Хімія наноматеріалів та наноструктур», «Технології наноматеріалів», «Біонаносистеми» [9, 10].

Крім того, у рамках виконання *Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку у 2004 – 2006 рр.* у результаті експертного опитування близько 700 учених і фахівців, здійсненого у три тури за методом Дельфі, було сформовано ієрархію науково-технічних та інноваційних пріоритетів на довго-, середньо- та короткострокову перспективу [11, 12]. Пріоритети і технології для України за напрямом **«Біонаносистеми»** наведено в *табл. 8* [11, с. 44].

Указані дослідження були продовжені фахівцями УкрІНТЕІ в рамках виконання *Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку України на 2008 – 2012 рр.*, затвердженої постановою КМУ від 11.09.2007 р. № 1118 [13, 14].

Крім того, постановою Бюро Президії НАН України від 31.01.08 № 23 було затверджено перелік найважливіших напрямів наукових досліджень і розробок, в якому за напрямком наукових досліджень **«Наноматеріали і нанотехнології»** було визнано за пріоритетні розробки у таких сферах, як: «Наноструктурні матеріали з заданими властивостями, технологічне обладнання»; «Наноелектроніка»; **«Нанохімічні та нанобіологічні технології»** (*табл. 9*) [15].

У 2009 р. була затверджена *Державна цільова науково-технічна програма «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр.* відповідно до постанови КМУ від 28.10.09 р. № 1231 [16]. Очікуваними результатами виконання програми стануть: розробка нанотехнологій, **нанобіотехнологій**, дослідно-промислових технологій; виготовлення наноматеріалів, вимірювальних приладів, типономіналів; створення біоелементів, біосенсорів, нанофотокаталізаторів; утворення підрозділів, центрів сертифікації; впровадження нанотехноло-

гій. Програмою також припускається створення базових наукових кафедр по спеціальностям: «Нанофізика», «Наноелектроніка», «Нанобіомедицина», «Наноматеріалознавство» в усіх вузах держави [17].

Загальний орієнтовний обсяг коштів, необхідних для виконання програми, становить 1,847 млрд грн. У табл. 10 наведено прогнозні обсяги і джерела фінансування Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр. [17].

Для порівняння: в рамках РП-7 Європейського Союзу на розвиток нанотехнологій тільки у 2011 р. перед-

бачено виділити 270 млн євро, сконцентрувавши їх на тих розробках, які можуть завершитися патентуванням та комерціалізацією результатів! [18]. У Росії на розвиток нового стратегічного напрямку – наноіндустрія – у рамках спеціалізованої національної програми на 2008 – 2012 рр. виділено 8 млрд дол. США [19, с.222].

Проекти вказаної Державної цільової науково-технічної програми реалізуються у 9-ти найважливіших напрямках нанодосліджень. Розподіл за пріоритетними напрямками нанодосліджень запланованих та фактичних коштів і проектів у 2010 р. представлено в табл. 11 [8].

Таблиця 8

Пріоритети і технології для України за напрямом «Біонаносистеми».

Пріоритети досліджень світового рівня	Пріоритети і технології для України за напрямом «Біонаносистеми»				
	Найбільш вагомі сфери досліджень	Найбільш значимі досягнення, конкурентні на світовому ринку	Найбільш важливі технології	Перспективні технології	Найбільш важливі напрями досліджень у довгостроковій перспективі (15 – 20 років)
<ul style="list-style-type: none"> – Виробництво харчових продуктових домішок; – одержання ліпідів і низькомолекулярних біологічно-активних з'єднань; – молекулярна діагностика; – імунобіотехнології; – біодеградація; – біосенсорика; – розробки фармацевтичних препаратів і т. ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – Створення і використання генетично модифікованих рослин і грибів, трансгенних тварин; – створення і використання традиційних і рекомбінантних мікроорганізмів; – медичні біотехнології; – технологія виробництва біосенсорів для аналізу змісту різних з'єднань і т. ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – Технологія одержання рекомбінативних білків у рослинах і мікроорганізмах і т.ін.; – розробка тест-систем для діагностики вірусних і бактеріальних захворювань; – створення пробіотичних препаратів; – біотехнології захисту будівель і металевих конструкцій; – біотехнології захисту навколишнього середовища; – технології виготовлення протиракових вакцин і т. ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – Створення трансгенних рослин; – очищення води; – діагностичні тест-системи протиінфекційних агентів; – виділення і використання стовбурових клітин і т. ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – Мікробіологічні засоби захисту рослин; – біотехнології виробництва грибів; – генетичне перетворення мікроорганізмів; – генна терапія і т. ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – Медичні біотехнології; – одержання трансгенних рослин, тварин і грибів; – розробка фармацевтичних препаратів; – клітинна і генна терапія і т. ін.

Таблиця 9

Найважливіші напрями наукових досліджень та розробок НАН України, зокрема за напрямом «Біонаносистеми»

№ з/п	Глобальна проблема людства	Напрямок наукових досліджень	Розробки
1	2	3	4
1	Депопуляція і старіння населення	1. Новітні біотехнології для охорони здоров'я, фармакології та АПК	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Клітинні та молекулярні технології для медицини та сільського господарства. 1.2. Генноінженерні технології з використанням рекомбінантних білків для діагностики та лікування інфекційних та інших поширених захворювань. 1.3. Методи молекулярної діагностики спадкових та злоякісних захворювань. 1.4. Нове покоління лікарських препаратів для профілактики та лікування серцево-судинних, неврологічних й інфекційних захворювань.

1	2	3	4
			1.5. Створення системи виявлення та моніторингу генетично модифікованих організмів на ринку України. 1.6. Створення ефективної системи протидії біоагрозам різноманітного походження, а саме: біобезпека, пов'язана з ліками, епідеміями, проявами біотероризму
2	Нестача продовольства	2. Високопродуктивне сільське господарство	2.1. Генетика і селекція високопродуктивних сільськогосподарських культур і тварин. 2.2. Економіко-правові проблеми забезпечення ефективного агропромислового виробництва та розвитку сільських територій. 2.3. Якісна і безпечна продукція рослинництва і тваринництва для продуктів харчування і промислової сировини. 2.4. Системи дистанційного моніторингу стану ґрунтів і посівів сільськогосподарських культур

Таблиця 10

Прогнозні обсяги і джерела фінансування Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр.

№ з/п	Джерела фінансування	Обсяг фінансування, млн грн	У тому числі за роками				
			2010	2011	2012	2013	2014
1	Державний бюджет	1682,3	336,35	356,25	368,15	325,7	295,85
2	Інші джерела	164,8	24,85	35,75	41,6	32,8	29,8
	Усього	1847,1	361,2	392,0	409,75	358,5	325,65

Таблиця 11

Розподіл за пріоритетними напрямками нанодосліджень коштів та проектів у 2010 р. у рамках «Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр.»

№ з/п	Основні напрями нанодосліджень	Питома вага запланованих коштів, %	Питома вага фактично виділених коштів у 2010 р., %	Питома вага за фактичною кількістю проектів у 2010 р.
1	Нанобіотехнології	24,9	17,5	22,5
2	Наноелектроніка і нанофотоніка	21,0	–	–
3	Наноматеріали	19,5	21,1	14,2
4	Діагностика наноструктур	9,1	10,9	10,8
5	Забезпечення розвитку наноіндустрії	7,5	4,1	1,6
6	Технології напівпро-відникових наноструктур	6,5	10,8	15,9
7	Фізика наноструктур	5,5	17,8	18,3
8	Нанохімія	5,1	17,8	16,7
9	Нанобезпека	0,9	–	–

У 2011 – 2012 рр. продовжувалось виконання вказаної програми відповідно до розпорядження Президії НАН України від 17.02.11 р. № 102 «Про затвердження на 2011 рік переліку наукових проектів Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр.» [20, 21]. Слід відзначити, що загальний обсяг коштів, виділених на реалізацію програми у 2011 р., залишився таким самим, як і у 2010 р., тобто 19,155 млн грн проти запланованих 356,25 млн грн.

Таким чином, можна зробити такі **висновки**:

1. Світова *продовольча проблема* є однією з головних невирішених проблем людства, яка на початку

XXI століття набула глобального багатофакторного характеру. Сьогодні, на початку другого десятиліття XXI століття, *нанотехнології та біотехнології стають усе більш реальним інструментом*, за допомогою якого людство сподівається досягти цілей і вирішити глобальні проблеми.

2. До сектора ринку нанопродуктів «Наномедицина і біотехнологія» відносяться лікарські препарати, методи медичних досліджень і прилади для клінічної діагностики, продукти кінцевого споживання (такі, як косметичні засоби і харчові добавки), а також продукти харчування і напої, при створенні яких застосовуються наноматеріали і (або) нанотехнології.

3. З урахуванням динаміки, що складається, рейтинг секторів нанотехнологічного ринку за обсягами продажів та в найближчій перспективі у 2009 – 2014 рр. збережеться. При цьому *друге місце за темпами зростання очікується в секторі «Медицина і біотехнології»*, що перемістить цей сектор з передостанньої рейтингової позиції.

4. Проблему *підвищення врожайності у сільському господарстві* не вдасться вирішити без розробки, створення і виробництва методами біо- і нанотехнологій трансгенних високопродуктивних рослин, що будуть стійкими до вірусної інфекції. Крім того, нанобіотехнології дозволять змінити техніку обробки земель за рахунок використання наносенсорів, нанопестицидів і системи децентралізованого очищення води, зроблять можливим лікування рослин на генному рівні, дозволять створити високоврожайні сорти.

5. У *рослинництві* застосування нанопорошків, суміщених з антибактеріальними компонентами, забезпечить підвищення стійкості до несприятливих погодних умов і призведе до двохкратного підвищення врожайності багатьох продовольчих культур. Цеолітні матеріали можуть успішно застосовуватись у складі добрив для забезпечення більш подовженої дії. Можуть бути одержані нові типи нанотехнологічних препаратів для боротьби з фітопатогенними бактеріями на основі використання нових мікроорганізмів. Нанобіотехнології можуть також успішно застосовуватись для оптичного розшифрування білково-ліпідно-вітамінно-хлорофільного комплексу в рослинництві, а також для зниження шкідливого впливу автотракторного парку на природне середовище.

6. У *тваринництві* нанобіотехнології можуть використовуватись для створення біосумісних матеріалів, перестроєння і розбудови тканин, створення штучних тканин, що не відторгаються організмом, і сенсорів (молекулярно-клітинна організація). Нанодобавки знаходять широке застосування у виробництві кормів, де забезпечують підвищення продуктивності тварин в 1,5 – 3 рази, а також сприяють їх опору інфекційним хворобам і стресам.

7. Дослідження в галузі *біонанотехнологій*, зокрема зі спрямованого білкового синтезу, будуть використані для: одержання пептидів із бажаними імуногенними властивостями; створення векторних систем для клонування імунологічно значущих білків збудників особливо небезпечних хвороб тварин; розробки вакцин нового покоління, що мають високу активність і безпечність; одержання наночасток генно-інженерних протеїнів; розробки біотипів і тест-систем для біологічного скринінгу, імунологічного моніторингу і прогнозування небезпечних і економічно значущих інфекційних захворювань тварин; впровадження мембранних систем очищення, а також біоцидних покриттів і матеріалів на основі срібла з метою сприяти спрощенню і підвищенню рівня утримання сільськогосподарських тварин, забезпеченню їх якісною питною водою; розробки нанобіотехнологічних методів виявлення маркерів, зціплених із господарсько-цінними ознаками, вірусними, бактеріальними і паразитарними захворюваннями риб та їх можливе застосування у практиці рибоводства.

8. Реалізація державних програм у сфері нанотехнологій дозволила визначити *інтелектуальний потенціал українських учених* у розвитку нанобіотехнологічних досліджень та потенціальні можливості їх комерціалізації.

9. На найвищому державному рівні в Україні розвиткові досліджень і розробок у сфері нано- і біотехнологій як до *ключових факторів* у найближчому майбутньому не приділяють відповідної уваги. Про це свідчить динаміка фінансування програм з розвитку нанотехнологій. Визначення пріоритетів нанотехнологічних досліджень носить безсистемний характер, *слабо пов'язане з вирішенням глобальних і специфічних проблем України* (у тому числі продовольчої проблеми), не відповідає пріоритетам бюджетного фінансування.

10. Комплексна програма фундаментальних досліджень «Фундаментальні проблеми наноструктурних систем, наноматеріалів, нанотехнологій» на 2010 – 2014 рр. і Державна цільова науково-технічна програма «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр. *не мають загальнонаціонального характеру, не вирішують завдання подолати стратегічне відставання України* у сфері нанотехнологій та відновлення паритетного становища з розвиненими країнами, слабо впливає на вирішення продовольчої проблеми.

11. Необхідна розробка *Стратегії розвитку нанотехнологій в Україні* у відповідності до глобальних проблем людства, створення *Національної програми розвитку нанотехнологій і біотехнологій в Україні*, в якій будуть ув'язані чіткі пріоритети наукових досліджень, забезпечення фінансуванням (за етапами робіт), організаційна підтримка держави, механізми впровадження у підприємницький сектор, критерії результативності заходів і підзвітність відповідальних виконавців перед урядом (за бюджетне фінансування) та підприємцями (за позабюджетні кошти). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України : монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 392 с.
2. Головин Ю. И. Введение в нанотехнику / Ю. И. Головин. – М. : Машиностроение, 2007. – 496 с.
3. Рынок нано: от нанотехнологий – к нанопродуктам / Г. Л. Азоев и др. ; под. ред. Г. Л. Азоева. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 319 с.
4. Кейси П. Технологии наночастиц и их применение // Наноструктурные материалы ; Под ред. Р. Ханнинка, А. Хилл. – М. : Техносфера, 2009. – 488 с.
5. Сергеев Д. Перспективы развития нанотехнологий / [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://www.artkis.ru/nano.html>
6. Балабанов В. И. Нанотехнологии: правда и вымысел / В. Балабанов, И. Балабанов. – М. : Эксмо, 2010. – 384 с.
7. Структура Комплексної програми фундаментальних досліджень «Наноструктурні системи, наноматеріали та нанотехнології за напрямками у період 2003 – 2006 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nanotech.nas.gov.ua/2003_2006/Pages/default.aspx – Назва з екрану.

8. Віннікова Н. М. Стан розвитку програм у сфері нанотехнологій в Україні // Проблемы и перспективы развития экономики. Материалы XVI международной научно-практической конференции (Алушта, Украина, 12 – 16.09.11 г.). – Симферополь : «ИТ АРИАЛ», 2011. – С. 199 – 206.

9. Структура Комплексної програми фундаментальних досліджень «Наноструктурні системи, наноматеріали та нанотехнології за напрямками у період 2007 – 2009 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nanotech.nas.gov.ua/Activity/ScientificEffort/ComplexProgram/Pages/01.aspx> – Назва з екрану.

10. Концепція Комплексної програми фундаментальних досліджень «Наноструктурні системи, наноматеріали та нанотехнології» за напрямками у період 2007 – 2009 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nanotech.nas.gov.ua/Activity/ScientificEffort/ComplexProgram/Pages/01.aspx> – Назва з екрану.

11. Маліцький Б. А. Перспективні напрями науково-технічного та інноваційного розвитку України / Б. А. Маліцький, О. С. Попович, В. П. Соловйов. – К. : Фенікс, 2006. – 208 с.

12. Зведений прогноз науково-технологічного та інноваційного розвитку України на найближчі 5 років та наступне десятиліття. – К. : Фенікс, 2007. – 152 с.

13. Кваша Т. К. Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008 – 2009 рр.: підсумки 2008-го / Т. К. Кваша, Л. А. Мусіна, Т. В. Писаренко // Світ. – 2009. – № 17-18.

14. Якимчук А. В. Результати виконання I етапу Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008 – 2012 рр. / А. В. Якимчук, Т. К. Кваша //

Матеріали П'ятої міжнародної науково-практичної конференції 2-3 квітня 2009 р. : 36.наук. статей. – Львів : ЛьвЦНТЕІ, 2009. – С. 70 – 74.

15. Постанова Бюро Президії НАН України від 31.01.08 № 23 «Перелік найважливіших напрямів наукових досліджень і розробок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua/infrastructure/Legaltexts/ResearchTopics/2008> – Назва з екрану.

16. Постанова КМУ від 28.10.09 р. № 1231 «Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1231-2009-%EF> – Назва з екрану.

17. Концепція Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nano.nas.gov.ua/UA/nasu/nanoprogramms/Pages/WorkingGroup.aspx> – Назва з екрану.

18. MEMO/10/229 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/research>

19. Нанотехнології у XXI столітті: стратегічні пріоритети та ринкові підходи до впровадження / Г. О. Андрощук, А. В. Якимчук, Н. В. Березняк та ін. : монографія. – К. : УкрІНТЕІ, 2011. – 275 с.

20. Розпорядження № 102 від 17.02.2011 р. «Про затвердження на 2011 рік переліку наукових проектів Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/infrastructure/Legaltexts/nas/2011/directions/Pages/102.aspx> – Назва з екрану.

21. spnano2010.ua/Проекти.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ КОМПАНІЇ ТА ЙОГО ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

БАЗАВЛУК А. В.

УДК 656.2 (477)

Базавлук А. В. Інвестиційний розвиток транспортної компанії та його фінансове забезпечення

У статті розглянуто роль транспортної інфраструктури у розвитку національної економіки, перспективи розвитку Укрзалізниці, оцінено стан матеріально-технічної бази та зміст інвестиційної політики компанії, обґрунтовано необхідність розширення її інвестиційного потенціалу, у тому числі за рахунок залучення зовнішніх джерел фінансування. Також у статті проаналізовано систему фінансування інвестиційного розвитку компанії, основні джерела фінансування та особливості їх використання на залізничному транспорті. Особливе місце займає порівняльна характеристика основних форм залучення позикових ресурсів.

Ключові слова: інвестиційний розвиток, фінансування, залізничний транспорт, позика, кредит, лізинг.

Табл.: 5. Бібл.: 9.

Базавлук Аліна Василівна – аспірантка, кафедра фінансів підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: bazavluk_alina@ukr.net

УДК 656.2 (477)

UDC 656.2 (477)

Базавлук А. В. Инвестиционное развитие транспортной компании и его финансовое обеспечение

Bazavluk A. V. The Investment Development of the Transport Company and its Financial Security

В статье рассмотрена роль транспортной инфраструктуры в развитии национальной экономики, перспективы развития Укрзалізниці, оценено состояние материально-технической базы и содержание инвестиционной политики компании, обоснована необходимость расширения ее инвестиционного потенциала, в том числе за счет привлечения внешних источников финансирования. Также в статье проанализирована система финансирования инвестиционного развития компании, основные источники финансирования и особенности их использования на железнодорожном транспорте. Особое место занимает сравнительная характеристика основных форм инвестиционного заимствования.

The article considers the role of transport infrastructure in the development of national economies and development prospects of the company Ukrzaliznica, assessed the state of logistics and content of the investment policy of the company, the necessity of expanding its investment potential, including through the involvement of external sources of funding. In the article analyzed also the system of financing investment development company, the main sources of funding and usage of rail transport. Occupies a special place comparative characteristics of the main forms of investment loans.

Ключевые слова: инвестиционное развитие, финансирование, железнодорожный транспорт, заем, кредит, лизинг.

Key words: investment development, finance, rail transport, loan, credit, leasing

Табл.: 5. Библ.: 9.

Tabl.: 5. Bibl.: 9.

Базавлук Аліна Василівна – аспірантка, кафедра фінансов підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Bazavluk Alina V. – Postgraduate Student, Department of Finance of Enterprises, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: bazavluk_alina@ukr.net

E-mail: bazavluk_alina@ukr.net

Транспорт є однією із найважливіших складових виробничої інфраструктури України. Він забезпечує умови ефективного розвитку національної економіки. Провідне місце у транспортній мережі країни займає залізничний транспорт.

планування інвестиційної діяльності не має сенсу, якщо вона не може бути профінансована. Тому комплексний розгляд механізму фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту є досить актуальним.

Діюча система управління виробничо-економічною діяльністю залізничного транспорту не відповідає новим сучасним умовам господарювання. Загострення проблем, пов'язаних із невідповідністю структури управління залізничним транспортом у сучасній економічній політиці держави, обумовили необхідність нових підходів до організації економічної діяльності на підприємствах галузі, які будуть сприяти оптимізації витрат і доходів, ефективному використанню наявних ресурсів при забезпеченні належного рівня якості транспортних послуг.

Питаннями інвестиційного розвитку та його фінансового забезпечення на залізничному транспорті займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених, спеціалістів і зокрема, А. Г. Белова, Н. І. Владимирська, М. В. Гурнак, І. Одотюк, Д. Прейгер, С. М. Резер, Ю. П. Труханов, Л. Федулова та ін.

За умови проведення активної та ефективною інвестиційної діяльності залізничний транспорт є привабливим для інвесторів і має позитивний імідж. Але

Дослідженню проблем управління підприємствами залізничного комплексу України взагалі і на регіональному рівні безпосередньо присвятили свої роботи такі вітчизняні вчені, як В. Л. Дикань, Л. О. Лознякова, О. Г. Дейнека та ін.

Попри велику кількість публікацій та широкий спектр питань, охоплених дослідженнями, залишаються

проблеми інвестиційного розвитку та його фінансового забезпечення, які потребують невідкладного дослідження та вирішення.

Метою даної роботи є дослідження стану інвестиційних процесів на залізничному транспорті України, визначення джерел фінансування його інвестиційного розвитку.

Транспорт належить до стратегічних галузей народно-господарського комплексу, є найважливішим інфраструктурним інструментом, що забезпечує досягнення соціальних, економічних, зовнішньополітичних та інших цілей, захист національних інтересів України та її економічну безпеку. Питома вага транспорту і зв'язку у валовому внутрішньому продукті України у 2011 р. склала 8,6%, вартість основних засобів – 35%, кількість працюючих – 6,8% від загальної чисельності працівників, зайнятих в економіці країни. Основна відмінність транспортного комплексу України від більшості країн світу полягає у провідній ролі залізничного транспорту, який виконує приблизно 85% вантажообороту (без урахування трубопровідного) і більше 50% пасажирообороту.

Підсумкові дані про обсяг перевезених вантажів за видами транспорту протягом 2003 – 2010 рр. наведені в *табл. 1* [1].

Таблиця 1

Підсумкові дані про обсяг перевезених вантажів за видами транспорту, млн т

Рік	Вид транспорту				
	Залізничний	Автомобільний	Водний	Трубопровідний	Авіаційний
2003	443,5	176,0	18,8	217,4	0,1
2004	460,9	124,4	20,6	220,9	0,1
2005	448,7	126,5	21,4	212,6	0,1
2006	476,8	154,8	23,0	203,7	0,1
2007	512,5	169,7	24,3	196,1	0,1
2008	498,8	186,6	19,5	186,8	0,1
2009	320,0	114,8	8,1	120,9	0,1
2010	433	1168	11	153	0,1

Підсумкові дані про вантажообіг за видами транспорту протягом 2003 – 2010 рр. наведено в *табл. 2*.

Підсумкові дані про обсяг перевезених пасажирів за видами транспорту протягом 2003 – 2010 рр. наведено в *табл. 3*.

Підсумкові дані про пасажирообіг за видами транспорту протягом 2003 – 2010 рр. наведено в *табл. 4*.

Результати аналітичного огляду літературних джерел та статистичної інформації про динаміку обсягів перевезень вантажів і пасажирів за видами транспорту дозволяють констатувати, що в останні роки приріст валового внутрішнього продукту, який формується за участю залізничного транспорту, збільшується. Це свід-

чить про реальне підвищення впливу Укрзалізниці на збільшення ВВП і прискорення економічного зростання. Компанія виконує основний об'єм перевезень у галузях, які формують народногосподарський комплекс, а також забезпечує масові перевезення пасажирів, зберігаючи стійкі виробничі зв'язки регіонів та єдиний економічний простір країни.

Таблиця 2

Підсумкові дані про вантажообіг за видами транспорту, млрд ткм

Рік	Вид транспорту				
	Залізничний	Автомобільний	Водний	Трубопровідний	Авіаційний
2003	224,9	14,1	14,7	196,5	0,5
2004	233,6	15,3	14,9	205,3	0,3
2005	223,4	19,7	15,9	201,3	0,3
2006	240,6	25,3	18,6	192,4	0,3
2007	262,8	29,4	18,0	185,8	0,4
2008	256,9	37,4	15,8	181,3	0,4
2009	196,2	49,2	8,0	141,9	0,4
2010	218,1	53,9	9,0	137,3	0,4

Таблиця 3

Підсумкові дані про обсяг перевезених пасажирів за видами транспорту, млн пас.

Рік	Вид транспорту			
	Залізничний	Автомобільний	Водний	Авіаційний
2003	476,2	3290,7	9,1	2,2
2004	452,4	3720,3	11,8	3,1
2005	444,7	3840,2	13,6	3,8
2006	448,8	3987,8	12,9	4,4
2007	447,4	4174,1	9,5	4,9
2008	445,6	4368,7	8,9	6,2
2009	426	4014	8	5
2010	427	3726	8	6

Разом з тим, стан матеріально-технічної бази компанії на сьогодні не повною мірою відповідає перспективним вантажо- та пасажиропотокам, існує ряд «вузьких» місць, які знижують його перевізні спроможності. Для підтримки зростання обсягів перевезень необхідне нарощування виробничо-економічного потенціалу у відповідності до сучасних вимог НТП. Недостатні перевізні спроможності залізничних доріг і технологічні обмеження потужностей із виробництва сучасного рухомого складу є найбільш серйозними факторами, що впливають та здатні негативно вплинути у майбутньому на стан та стійкий розвиток Укрзалізниці.

Таблиця 4

Підсумкові дані про пасажирообіг за видами транспорту, млрд пас.-км

Рік	Вид транспорту			
	Залізничний	Автомобільний	Водний	Авіаційний
2003	52,2	40,2	0,1	3,3
2004	51,8	47,5	0,1	5,3
2005	52,4	52,8	0,1	6,1
2006	53,4	54,2	0,1	8,6
2007	53,4	56,2	0,2	9,5
2008	53,2	61,4	0,1	10,7
2009	48,3	55,2	0,1	9,0
2010	50,2	52,0	0,1	11,0

Аналіз стану основних виробничих фондів дозволив зробити такі висновки:

- ✦ основна частина виробничих засобів сформувалась до 1990 р., а тому їх склад і стан вимагають оптимізації. За даними бухгалтерського обліку зношеність основних засобів Укрзалізниці станом на початок 2011 р. досягла критичної позначки і складає 98%. Слід зазначити, що зношеність основних засобів виробництва тільки за 2011 р. збільшилась на 4,4%, зношеність транспортних засобів на початок 2012 р. становила 98,7%, збільшення зносу за 2011 р. – на 4,7%, зношеність машин і обладнання – 97,2%, будинків, споруд та передавальних пристроїв – 96,7%;
- ✦ останнім часом замість оновлення основних засобів залізничного транспорту триває фізичне і моральне старіння виробничих фондів. Середній вік електровозів, що є в парку, перевищує 20 років. Великий ступінь зношеності мають вантажні вагони, залізничні колії тощо;
- ✦ рухомий склад, пристрої електрифікації та електропостачання, обладнання і автоматизації, централізації і зв'язку, введені в експлуатацію в 60-70-х роках минулого століття досягли граничного нормативного терміну використання, їх підтримання в робочому стані стає не тільки недоцільним, а й неможливим [2].

Отже, залізничний транспорт України працює на межі можливостей і інвестиційний фактор стає ключовим у вирішенні стратегічних завдань розвитку компанії.

Разом з тим, на думку багатьох експертів, у середньостроковій перспективі не вдасться переломити тенденцію старіння основних засобів галузі, якщо не будуть прийняті додаткові заходи по підвищенню інвестиційної активності. Високий знос і недостатній технічний рівень основних виробничих фондів, прискорене вибуття рухомого складу потребує розширення меж інвестиційного фінансування.

До основних джерел фінансування інвестицій на залізничному транспорті належать: власні кошти залізниць і структурних підрозділів (прибуток, амортизаційні відрахування); кошти державного і місцевих бюджетів, які можуть надаватися на зворотній і незворотній основі, а також у вигляді податкового кредиту, дотацій, субсидій або компенсації частки банківського відсотку за наданими кредитами; кошти позабюджетних фондів; кредити банків та інших фінансових установ; облігаційні позики; кошти іноземних інвесторів; лізинг. Однак невирішеною до кінця залишається проблема визначення найбільш оптимальних джерел фінансування інвестицій залежно від значущості та сфери реалізації проектів.

На сьогодні на залізницях України особливої актуальності набуває проблема дослідження можливих джерел і обґрунтування доцільності залучення інвестицій у залізничні інвестиційні проекти з різних джерел фінансування залежно від значущості проекту для держави, регіону, міста або залізниці, сфери реалізації і розміру проекту, строку окупності витрат, а також структури ефектів, які можна отримати в результаті реалізації проекту.

Головним інвестором в Україні все ще залишаються самі підприємства. Не є виключенням і залізничний транспорт. Основними елементами власних інвестиційних ресурсів залізниць України є амортизаційні відрахування і прибуток, які потребують більш ґрунтовного дослідження.

Важливим інвестиційним джерелом є доходи від вантажних перевезень. Проте, діючий рівень вантажних тарифів не дає тієї рентабельності, яка дозволяла б спрямовувати необхідні кошти на оновлення основних фондів залізничного транспорту. Не сприяє зростанню доходів залізничного транспорту і збитковість пасажирських і приміських перевезень, результатом якої є перехресне фінансування цих перевезень залізницями. Аналіз статистичних даних показує, що у порівнянні з рівнем 1991 р., коли було створено Укрзалізницю, транспортні тарифи підвищилися у 14,4 раза. А за цей же час ціна дизельного палива зросла в 30,2 раза, металевих рейок – у 18 разів, вантажних вагонів – більше, ніж у 16 разів [3].

Щорічно в оновлення рухомого складу вкладається близько 2 млрд грн власних коштів залізниць, при потребі в обсязі 7 млрд грн. Наприклад, впродовж 2004 – 2005 рр. бюджетні кошти на придбання пасажирських вагонів взагалі не виділялися. Тоді дефіцит пасажирських вагонів становив 3,4 тис. одиниць, потреба у бюджетному фінансуванні для придбання пасажирських вагонів – 505 млн грн [4].

Державний бюджет є основним засобом забезпечення макроекономічного збалансування та економічного зростання, фінансовим планом, який, до того ж, передбачає відтворення умов для власного фінансування у довгостроковому періоді. Бюджетні ресурси повинні розглядатися як невід'ємна частина загальних інвестиційних ресурсів усієї системи суспільного відтворення. Інвестиційне використання бюджетних коштів є основною передумовою для відновлення економічного зростання та основним пріоритетом бюджетної політики [5].

Гурнак В. М. та Гурнак М. В. також притримуються тієї думки, що у зв'язку з відсутністю бюджетного фінансування для оновлення рухомого складу залізниць України одним з найважливіших питань для залізничної галузі є проведення переоцінки основних засобів з метою збільшення амортизації як джерела інвестицій для оновлення і модернізації рухомого складу та інших об'єктів залізничного транспорту. З цією метою доцільно розробити пропозиції щодо проведення разової індексації вартості основних фондів залізничного транспорту, але не за залишковою, а ринковою їх вартістю [6].

Основні напрямки бюджетного фінансування розвитку транспортного сектору економіки найбільш детально сформульовані у статті російського вченого Резера С. М. [7]. Бюджетне фінансування транспортного сектора повинне, насамперед, бути спрямованим на:

- ✦ виконання у транспортній сфері функцій державного управління;
- ✦ гарантована підтримка у працездатному стані і відтворення об'єктів транспортної системи, що знаходяться у державній власності;
- ✦ стимулююче чи часткове фінансування найважливіших проектів, пов'язаних з ліквідацією «вузьких місць» у транспортній інфраструктурі, у тому числі – у формі бюджетного забезпечення внутрішніх і зовнішніх запозичень;
- ✦ цільове субсидування користувачів та операторів за окремими видами транспортної діяльності;
- ✦ виконання заходів щодо підтримки мобілізаційної готовності засобів і об'єктів транспорту і дорожнього господарства.

Особливої уваги заслуговує досвід Російської Федерації щодо залучення додаткових інвестицій за рахунок коштів вантажовідправників або вантажоодержувачів. Так, на думку Белової А. Г. обмежене, але при цьому реальне джерело фінансування можна розглядати обговорені в рамках угод з вантажовідправниками (вантажоодержувачами) обсяги додаткової виручки від збільшення вантажоперевезень, а також у деяких випадках – прямі інвестиції. Використання угод для задоволення інвестиційних потреб російських залізниць суттєво мінімізує звернення до бюджетних коштів і сприяє налагодженню механізму залучення фінансових ресурсів [8].

Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що банки спроможні виступати в ролі активних інвесторів економіки, зосереджуючи значні обсяги залучених фінансових ресурсів на найбільш ефективних інвестиційних напрямках. Включаючись у ринкові відносини, банківська система як інвестиційний посередник акумулює величезні маси тимчасово вільних грошових капіталів господарств і грошові вклади населення через розрахункові, поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні й ощадні сертифікати, банківські векселі та їхній акцепт через використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення коштів.

Складні умови структурної перебудови економіки України зумовлюють підвищений інтерес суб'єктів

господарської діяльності до пошуку додаткових джерел фінансування інвестицій для відновлення матеріально-технічної бази підприємств, технічного переоснащення, впровадження прогресивних технологій і сучасного обладнання, створення робочих місць. Мова йде про активізацію залучення інвестицій з усіх можливих джерел. Обмеженість внутрішніх інвестицій робить принципово важливим залучення зовнішніх фінансових ресурсів і, перш за все, іноземних інвестицій.

На проблему залучення іноземних інвестицій впливає широке коло об'єктивних і суб'єктивних факторів. До *суб'єктивних*, перш за все, належать відсутність економічної доктрини держави і, як наслідок, невизначеність щодо шляхів розвитку економіки і суспільства.

До фактора невизначеності додаються не менш складні проблеми з бюрократичною тяганиною, хабарництвом, відсутністю чітких гарантій і, головне, з нестабільністю законодавства. Крім суб'єктивних, поки що домінуючих, перешкод на шляху іноземних інвестицій не слід забувати і про *об'єктивні*, а саме: про загальну кризову ситуацію; невисоку ефективність виробництва; нерозвинулену інфраструктуру; низький платоспроможний попит.

Для широкомасштабного залучення іноземних інвестицій важливе значення мають макроекономічні важелі впливу держави на реалізацію інвестиційної привабливості економіки, покликані компенсувати недоліки загальноекономічної кон'юнктури в країні і підсилювати інвестиційну привабливість окремих галузей та регіонів [9].

На вибір джерел фінансування інвестицій значною мірою впливають переваги і недоліки, які притаманні кожному з них, а також сфера реалізації і розмір інвестиційного проекту.

Нестача власних коштів залізниць і недостатність обсягів фінансування за рахунок державного і місцевих бюджетів привели до застосування альтернативної форми фінансування необхідних інвестицій – лізингу.

З одного боку, лізинг є більш привабливим і прийнятним, ніж залучення боргового капіталу, оскільки і основна частина залученого фінансування і нараховані відсотки, які входять до складу лізингового платежу, повністю входять до складу валових витрат виробництва (послуг) лізингоотримувача.

За допомогою лізингу можна оновлювати значну кількість техніки, яка використовується Укрзалізницею: тяговий рухомий склад, вантажні та пасажирські вагони, будівельно-монтажну техніку, виробниче обладнання для вагонних та локомотивних депо тощо. До переваг лізингу слід віднести: можливість оплати майна у розстрочку і перевірки якості обладнання до настання моменту виплати повної його вартості; можливість відмови від придбання морально-застарілого обладнання за залишковою вартістю; придбане обладнання одночасно виступає в якості залогоу тощо. Однак за допомогою лізингу неможливе будівництво нових доріг, електрифікація діючих залізниць, впровадження автоматизованих систем управління.

Найбільш перспективним напрямком залучення коштів у довгострокові та капіталомісткі інфраструк-

турні проекти є проектне фінансування, при якому основним джерелом повернення позичених коштів виступає грошовий потік, який генерується самим проектом, і система гарантій та зобов'язань, що надаються у вигляді забезпечення кредиту. Головна перевага проектного фінансування реалізується шляхом раціонального розподілу ризиків між всіма учасниками проекту, а також за рахунок ефективного керування ризиками впродовж всього строку реалізації проекту. З урахуванням того, що більшість значущих залізничних проектів, як правило, мають невисокі розміри прибутків і значні строки окупності, оцінювання доцільності вкладення коштів необхідно проводити з урахуванням їхньої суспільної ефективності [9, с. 306 – 307].

Одним із перспективних джерел фінансування інвестицій у залізничний транспорт на умовах проектного фінансування є кошти крупних вантажовласників, які мають власні під'їзні колії або здійснюють значні обсяги вантажних перевезень. Основним мотивуючим чинником при цьому може стати надання знижки до тарифу на перевезення вантажів за умов зростання обсягів перевезень. Іноземних інвесторів і світові інвестиційні фонди можуть зацікавити розвиток міжнародних транспортних коридорів, логістичних центрів тощо.

До основних джерел фінансування інвестицій у країнах з ринковою економікою належать кошти домогосподарств. Однак в Україні на сьогодні механізм залучення інвестицій у залізничний транспорт за рахунок коштів населення поки що невідпрацьований, але збільшення обсягів депозитних вкладень населення у банках, яке спостерігається останнім часом, значною мірою сприяє збільшенню кредитних ресурсів у банківській системі.

Узагальнення науково-методичних підходів і нормативно-правового забезпечення дозволили віднести до зовнішніх джерел довгострокове залучення коштів, отриманих у грошовій або майновій формі, які мають вартісну оцінку, і такі, що передбачають їх повернення

та плату за користування. При цьому виявлений ряд особливостей застосування цих джерел на транспорті:

- ✦ наявність додаткового позатранспортного ефекту за рахунок розширення масштабів виробництва у суміжних, технологічно пов'язаних із залізничним транспортом галузях та сферах (виробництво рухомого складу, енергетика, паливна промисловість та ін.);
- ✦ значний часовий розрив і фактор сезонності, що обмежує ефект фінансового важеля;
- ✦ незначний досвід учасника фінансового ринку, і як наслідок, – додаткові витрати з формування необхідної інфраструктури та оплати консультаційних послуг;
- ✦ відсутність тривалої стабільної кредитної історії, що посилює умови та підвищує вартість залучення позикового капіталу.

Найбільш прийнятні для умов залізничного транспорту, на нашу думку, позикові форми зовнішнього фінансування інвестиційних проектів і програм. Їх порівняльну характеристику наведено в *табл. 5*.

Проведене дослідження підтвердило відомі переваги лізингових схем фінансування оновлення транспортної техніки на залізничному транспорті: зниження фінансового навантаження на суб'єкт господарювання (не треба значних одноразових витрат), строго цільовий характер витрачання коштів (кредитування не грошима, а майном), ефект податкового щита (лізингові платежі враховуються у складі операційних витрат), зниження ризику ліквідності (скорочення «непрацюючих» основних фондів) та ін.

ВИСНОВКИ

Аналіз структури інвестиційного фінансування підтвердив незначні масштаби довгострокового кредитування вітчизняними банками на залізничному транспорті. Перспективним є використання міжнародних синдикованих кредитів, що дозволили б залучити ре-

Таблиця 5

Порівняльна характеристика форм залучення позикових ресурсів

Форма позикового капіталу	Позитивний ефект	Негативний ефект
Облігаційна позика	<ul style="list-style-type: none"> • Порівняно низька вартість залучення ресурсів • Можливість перегляду вартості ресурсів залежно від ринкової кон'юнктури • Можливість залучення значного обсягу коштів • Незначна періодичність платежів (як правило, раз у півріччя) • Формування іміджу учасника фінансового ринку 	<ul style="list-style-type: none"> • Додаткові витрати, пов'язані з реєстрацією та розміщенням позики • Можливість нецільового використання ресурсів • Ризик нерозміщення позики
Лізинг	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість встановлення гнучкого графіку лізингових платежів • Зменшення оподаткованого прибутку • Зменшення податку на майно • Цільовий характер використання ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> • Наявність первинного внеску у вигляді авансового платежу • Збільшення відсоткової ставки (марка лізингової компанії)
Інвестиційний кредит	<ul style="list-style-type: none"> • Відсутність первинного внеску • Можливість зміни відсоткової ставки • Можливість включення витрат по погашенню відсотків у собівартість • Формування кредитного рейтингу 	<ul style="list-style-type: none"> • Фіксовані строки платежів з високою періодичністю (щомісячно) • Можливість нецільового використання ресурсів • Висока відсоткова ставка

сурси, порівнювані з розмірами облігаційних позик за дещо менших витрат по обслуговуванню боргу, сформулювати публічну кредитну історію, створити позитивний діловий імідж транспортної компанії на українському та міжнародному ринках капіталу.

Таким чином, розширення сфери застосування сучасних фінансових інструментів у системі інвестиційного управління та підвищення привабливості транспортних проектів для зовнішнього інвестора дозволить проводити активну інвестиційну політику, що забезпечить зростання ефективності та стійкість роботи компанії. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. www.ukrstat.gov.ua
2. www.uz.gov.ua
3. **Прейгер Д.** Транспортна інфраструктура України: стан і проблеми посткризового розвитку / Д. Прейгер // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 50 – 58.
4. <http://www.mtu.gov.ua/uk/news.html>
5. **Труханов Ю. П.** Впровадження системи бюджетування на залізницях України / Ю. П. Труханов // Проблеми економіки и управления на железнодорожном транспорте :

Материалы Третьей Международной научно-практической конференции. – К. : ГЭТУТ, 2008. – С.166 – 168.

6. **Гурнак В. М.** Економіко-технологічні та фінансові засади на етапі становлення Українських залізниць / В. М. Гурнак, М. В. Гурнак // Залізничний транспорт України. – 2006. – № 6. – С. 3 – 7.

7. **Резер С. М.** Транспортная стратегия России / С. М. Резер // Транспорт: наука, техника, управление. – 2004. – № 6. – С. 2 – 19.

8. **Белова А. Г.** Двустороннее соглашение как правовая основа взаимовыгодного стратегического партнерства между МПС России (ОАО «РЖД») и наиболее крупными грузоотправителями // Экономика железных дорог. – 2003. – № 1. – С. 8 – 14.

9. **Владимирская Н. И.** Проектное финансирование, как инвестиционный инструмент для развития транспортной отрасли Украины // Економічні інновації. – 2011. – № 46. – С. 305 – 315.

Науковий керівник: канд. екон. наук, проф.
А. М. Павліковський, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана.

УДК 338.47

РОЛЬ АВТОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

КУДРЯВЦЕВ В. М.

УДК 338.47

Кудрявцев В. М. Роль автотранспортной системы в обеспечении инвестиционной безопасности державы

У даній роботі було обґрунтовано роль, взаємозв'язок і ступінь взаємодії автотранспортної системи і держави в розрізі забезпечення їх інвестиційної безпеки.

Ключові слова: автотранспорт, автотранспортна система, безпека, інвестиційна безпека.

Бібл.: 5.

Кудрявцев В'ячеслав Михайлович – асистент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: slavkudr@mail.ru

УДК 338.47

Кудрявцев В. М. Роль автотранспортной системы в обеспечении инвестиционной безопасности государства

В данной работе была обоснована роль, взаимосвязь и степень взаимодействия автотранспортной системы и государства в разрезе обеспечения их инвестиционной безопасности.

Ключевые слова: автотранспорт, автотранспортная система, безопасность, инвестиционная безопасность..

Библ.: 5.

Кудрявцев Вячеслав Михайлович – ассистент, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: slavkudr@mail.ru

UDC 338.47

Kudryavtsev V. M. The Role of Road Transport System to Ensure the Security of the State Investment

In this paper the role, relationship and the degree of interaction between the road transport system and the state in the context of ensuring the security of their investment was justified.

Key words: transport, transport system, security, investment security.

Bibl.: 5.

Kudryavtsev Vyacheslav M.– Assistant, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: slavkudr@mail.ru

Перехід до ринкової економіки передбачив зміни в діяльності підприємств, в управлінні ними. Майже всі суб'єкти господарювання опинились «віч на віч» із мінливим навколишнім середовищем, різноманітні чинники якого погрожують нормальному

стану їх господарювання, створюють проблему економічної безпеки і навіть виживання.

Автомобільний транспорт є однією з найважливіших сфер підприємницької діяльності, оскільки у процесі господарювання кожна фірма потребує перевезення

матеріалів, сировини, готової продукції, при цьому вони використовують власний автотранспорт або користуються послугами автотранспортних підприємств.

Критичний знос основних виробничих фондів при гострому дефіциті інвестиційних ресурсів суттєво обмежує конкурентоспроможність українських автотранспортних підприємств, а відтак й національної економіки в цілому, обмежує можливості інноваційного розвитку і водночас активізує комплекс загроз економічній безпеці суб'єктам господарювання, якими є народногосподарський комплекс, галузь, регіон, підприємство та ін. Тому в умовах інвестиційної кризи актуальність обґрунтування ролі, взаємозв'язку та ступеня взаємодії автотранспортної системи та держави в розрізі забезпечення їх економічної безпеки і такої важливої її складової, як інвестиційна безпека, викликана практичними завданнями реформування української держави, виробленням нової сучасної політики забезпечення національної безпеки, яка відповідала б життєво важливим інтересам громадян країни та підприємств.

Зазначені проблеми у розвитку вітчизняної економіки знайшли своє відображення у працях науковців: О. І. Барановського, О. С. Власюка, В. О. Василенко, В. М. Гейця, В. П. Горбуліна, В. І. Мунтіяна, С. І. Пирожкова, Я. А. Жаліло, В. І. Кириленко [1, 2, 3]. і зарубіжних фахівців Паштова А. Г., Олейников А. А. [3, 4].

Мета статті – обґрунтувати теоретичні основи впливу автотранспортної системи на забезпечення інвестиційної безпеки держави.

Методологічною основою дослідження стали фундаментальні дослідження вітчизняних і зарубіжних економістів. Основними методами дослідження, використаними в роботі, є: абстрактно-логічний (теоретичне узагальнення і формування висновків); метод порівнянь та системно-структурний аналіз.

Слід зазначити, що тільки реальні інвестиції, спрямовані на підтримання діючих потужностей і створення нових матеріальних об'єктів (чисті інвестиції), тобто тільки інвестиції, що забезпечують приріст реального капіталу, а відтак, і національного багатства, можна брати до уваги при визначенні інвестиційної безпеки.

Низький інвестиційний потенціал економіки з точки зору можливостей формування інвестиційних ресурсів та їхнього ефективного використання, затягування з реалізацією інвестиційних проектів на старті реформ і неритмічне інвестування протягом реформ, гра у фінансові інвестиції з метою перерозподілу власності без створення нових активів, зневага до проблем створення цивілізованої інвестиційної інфраструктури – усі ці фактори позначаються на рівні інвестиційної безпеки України. Слід зазначити, що водночас це позначається і на всіх взаємопов'язаних складових економічної безпеки: енергетичній, інноваційній, експортно-імпортній, продовольчій, соціально-демографічній, екологічній і техногенній безпеці.

Проблема забезпечення інвестиційної безпеки особливо актуальна для України, що має забезпечити розбудову ринкової економіки, подолати деформації в структурі економіки, здійснити оновлення продукції та

виробничого апарату у промисловості, освоїти нові для себе види діяльності у сфері послуг.

Транспорт відіграє величезну роль в раціональному розміщенні продуктивних сил, освоєнні нових територій, вдосконаленні територіального поділу праці не тільки між районами України, а й світового господарства. Успішний розвиток України, поряд з іншими умовами, вимагає добре розвинутої та організованої транспортної системи.

Комплексний розвиток регіонів неможливий без розвинутої системи транспорту. Транспортний фактор впливає на розміщення виробництва. Не беручи його до уваги, не можна досягти раціонального розміщення продуктивних сил. При розміщенні виробництва потрібно враховувати потребу в перевезеннях, масі вихідних матеріалів і готової продукції, їх транспортабельність, забезпеченість транспортними шляхами, їх пропускна здатність і т. д.

Роль транспорту помітно зростає в період становлення ринкової економіки, оскільки він забезпечує переміщення товарів і послуг з одних районів в інші, а також сприяє формуванню міжрайонного та загальнодержавного ринку. Особливо це стосується України в період формування ринку та становлення на західний ринковий шлях.

У цій ситуації дослідження впливу автотранспортної системи на економічну та інвестиційну безпеку країни особливо актуально у зв'язку з майбутньою інтеграцією України в міжнародну економічну і транспортну системи, вступом до Світової організації торгівлі.

Завдання розвитку транспортної системи на сучасному етапі розвитку України повинні бути безпосередньо націлені на реалізацію соціально-економічних і геополітичних пріоритетів держави.

Розвиток єдиного економічного простору, прискорення руху товару, зниження питомих транспортних витрат в економіці можливі на основі створення в країні опорної транспортної мережі без розривів і «вузьких місць», ліквідації адміністративних бар'єрів у системі товароруку, ліквідації диспропорцій у розвитку транспортної системи між окремими регіонами.

Забезпечення транспортної доступності на рівні, що гарантує соціальну стабільність, розвиток міжрегіональних зв'язків і національного ринку праці можливе на основі підвищення надійності та доступності послуг магістрального пасажирського та вантажного транспорту. Усе це повинно стати основними пріоритетами держави на шляху створення та розвитку її інвестиційної інфраструктури.

Наростаюча автомобілізація країни вимагає системних заходів, спрямованих на обмеження її негативних наслідків для суспільства, при максимально можливій реалізації її переваг і вигод.

Інтеграція України у світову економіку і диверсифікація зовнішньої торгівлі вимагають адекватної перебудови транспортної інфраструктури, реалізації інвестиційного потенціалу України як транзитної держави, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних перевізників та розвитку експорту транспортних послуг.

Зміна геополітичної ситуації і позиціонування України у світовому співтоваристві висувають нові вимоги до транспорту як до елемента системи національної та інвестиційної безпеки. Традиційне переважання важливості безпеки транспортного процесу доповнюється вимогою забезпечення антитерористичної безпеки на транспорті.

Автомобільний транспорт України є найбільш масовим видом транспорту. На його частку припадає більше половини обсягу пасажирських перевезень і три чверті вантажних перевезень.

Основними причинами активного використання автотранспорту стали властиві йому гнучкість доставки і висока швидкість міжміських перевезень. Крім того, за допомогою автомобільного автотранспорту вантаж може доставлятися «від дверей до дверей» без додаткових витрат на перевантаження, а також з необхідним ступенем терміновості. Цей вид транспорту забезпечує регулярність поставки. До того ж, у порівнянні з іншими видами транспортних засобів, пред'являються менш жорсткі умови до упаковки товару.

Велика мобільність, можливість оперативно реагувати на зміни пасажиропотоків ставлять автотранспорт поза конкуренцією при організації місцевих перевезень пасажирів.

Проте собівартість перевезень на автомобільному транспорті дуже висока і в середньому перевищує аналогічні показники річкового та залізничного транспорту. Високий рівень собівартості визначається невеликою вантажопідйомністю і, отже, продуктивністю рухомого складу і, у цьому зв'язку, – значною питомою вагою заробітної плати в загальній сумі експлуатаційних витрат. Резервами зниження собівартості є в основному інтенсивні чинники – підвищення коефіцієнтів використання пробігу автомобілів, вантажопідйомності, комерційної швидкості.

На відміну, наприклад, від залізних доріг автотранспорт відрізняють порівняно невеликі капіталовкладення в обладнання терміналів (вантажно-розвантажувальних потужностей) і використання автодоріг загального користування. Проте в автотранспорті величина змінних витрат (оплата праці водіїв, витрати на паливо, шини та ремонт) у розрахунку на один кілометр шляху велика. Постійні ж витрати (накладні витрати, амортизація автотранспортних засобів) навпаки невеликі. Унаслідок цього автомобільний транспорт в основному використовується для перевезення невеликих потоків вантажів на короткі відстані.

Основна частина автомобільного парку країни експлуатується в нетранспортних організаціях. При цьому мережа автомобільних доріг разом з парком комерційних автомобілів використовується також автомобілями, що знаходяться в особистому користуванні громадян.

В останні роки загальна чисельність парків автобусів і вантажних автомобілів змінювалася практично незначно. Поліпшення даного стану та підвищення інвестиційного потенціалу автотранспортного підприємства, на нашу думку, необхідно віднести до основних пріоритетів розвитку держави. Тим часом інтенсивно зростає кількість легкових автомобілів у власності гро-

мадян. Автомобілізація країни стимулюється інвестиціями населення і бізнесу, які щорічно вкладають тільки в нові автомобілі до 4 мільярдів доларів. По суті справи, кінцевими споживачами автомобілізації стають всі галузі економіки, а також соціально-культурна сфера, пасажирів і власники особистих автомобілів та інші види транспорту, які є суміжними ланками в системі товароруку та є частиною інвестиційної структури держави.

Автомобільний транспорт – одна з найважливіших галузей народного господарства, розвивається як невід'ємна частина єдиної транспортної системи. У сучасних умовах подальший розвиток економіки немислимий без добре налагодженого транспортного забезпечення, як частини інвестиційної структури. В умовах, коли намітилася тенденція до пошквального і відновлення реального сектора економіки, автомобільний транспорт сприяє нормалізації становища в фінансовій і кредитній сфері. Від його чіткості і надійності багато в чому залежать трудовий ритм підприємств промисловості, будівництва і сільського господарства. Він забезпечує поряд з іншими видами транспорту раціональне виробництво та обіг продукції промисловості і сільського господарства, задовольняє потреби населення у перевезеннях, що в свою чергу впливає на інвестиційну безпеку держави.

В Україні з її величезною територією та нерозвиненим інвестиційним потенціалом саме транспорт об'єднує в єдиний комплекс буквально всі галузі економіки. Саме транспорт забезпечує не тільки нормальну життєдіяльність держави, а й її національну та інвестиційну безпеку і цілісність. Усезростаючі масштаби суспільного виробництва, розширення сфер промислового використання природних ресурсів, розвиток економічних і культурних зв'язків як усередині країни, так і з зарубіжними країнами, вимоги обороноздатності країни не можуть бути забезпечені без потужного розвитку всіх видів транспорту, широко розгалуженої мережі шляхів сполучення, високої мобільності та маневреності транспорту.

Транспорт у нашій країні сприяє вирішенню таких важливих політичних завдань, як протилежність між містом і селом, розширення зв'язків народів нашої країни, зміцнення їхньої дружби, обмін досягненнями в усіх галузях національного господарства і галузях культури.

Транспорт має величезне значення для економічного і культурного співробітництва України з іншими країнами, зміцнення і розвитку економічної системи господарювання та її інвестиційної інфраструктури, у вирішенні соціально-економічних проблем. Забезпеченість території добре розвинутою транспортною системою є одним з чинників сприяння виробництву, служить важливою перевагою для розміщення продуктивних сил і дає інтеграційний ефект в забезпеченні інвестиційної безпеки. Так само транспорт створює умови для формування потужного інвестиційного потенціалу держави.

Важливість і актуальність розвитку автомобільного транспорту з метою забезпечення національної та економічної безпеки України обумовлюється її особливим геостратегічним положенням. Опосередковано

автомобільний транспорт впливає і на інші складові безпеки – зовнішньоекономічну, внутрішньополітичну, екологічну, антитерористичну, інформаційну, науково-технічну та інші.

Основними показниками, які можна використовувати при кількісній оцінці впливу транспорту на інвестиційну безпеку країни, є:

- ✦ транспортна забезпеченість перевезень продукції стратегічно важливих галузей матеріального виробництва (вимірюється ставленням наведених тонно-кілометрів, що виконуються транспортом, до необхідного їх рівню по кожній номенклатурній позиції);
- ✦ знос і старіння основних виробничих фондів транспорту (вимірюється ступенем зносу);
- ✦ рівень інвестицій у розвиток транспорту (у відсотках від загального обсягу на розвиток економіки країни);
- ✦ рівень імпорту технічних засобів транспорту і запасних частин до них (вимірюється у відсотках від загальної кількості технічних засобів, що поставляються транспорту);
- ✦ рівень виділених коштів на розвиток НДДКР з проблем транспорту (у відсотках від доходів галузі: мінімальне значення цього показника повинно становити 2,0 – 2,5%).

Забезпечення платоспроможного попиту на перевезення та рентабельне функціонування в умовах фінансової кризи та активних інфляційних процесів вимагають величезних зусиль. В іншому випадку обсяги і темп надходжень до державного бюджету з боку транспорту можуть виявитися критичними, що також може стати загрозою інвестиційної безпеки.

Існуючі проблеми підтверджують важливість оцінки діяльності та напрямків розвитку автотранспортної системи з позицій урахування вимог інвестиційної безпеки.

ВИСНОВКИ

Автомобільний транспорт бере активну участь у формуванні державного та регіональних бюджетів, у створенні суспільного продукту і національного доходу країни. Вплив автомобільного транспорту на інвестиційну безпеку країни позначається також у соціальній сфері через забезпечення необхідного рівня соціального захисту працівників транспорту, підтримку тарифів на пасажирські перевезення на рівні, що забезпечує нормальну рухливість населення, високий рівень безпеки та комфортності перевезень.

Усе це свідчить про важливу роль, взаємозв'язок та велику ступінь взаємодії автотранспортної системи та держави в розрізі забезпечення їх інвестиційної безпеки. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Барановський О. І.** Фінансова безпека [Текст] : монографія / О. І. Барановський ; Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
- 2. Кириленко В. І.** Інвестиційна складова економічної безпеки : [монографія] / В. І. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
- 3.** Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / [НІПМБ за ред. А. І. Сухорукова]. – К. 2003, – 64 с.
- 4. Паштова Л. Г.** Инвестиционная составляющая экономической безопасности : [монография] / Л. Г. Паштова. – М. : Изд-во Гном и Д, 2001. – 240 с.
- 5. Олейников А. А.** Экономическая безопасность и инвестиции (теория и практика) / А. А. Олейников. – М. : Издательство, 2000. – 233 с.

Науковий керівник: завідувач кафедри міжнародної економіки ХНАДУ, д-р екон. наук, проф. **Бабич Д. В.**

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА

ЛИСЕНКО А. О.

УДК 338.512

Лисенко А. О. Формування концепції управління витратами підприємств дорожнього господарства

Статтю присвячено питанням формування основних теоретичних положень концепції управління витратами підприємств дорожнього господарства, що базується на загальних методологічних засадах теорії управління. У межах розробленої концепції розкрито зв'язок між суб'єктом та об'єктом управління витратами, зазначено науково-методичний інструментарій, а також виділено етапи її реалізації, виражені у розробці трьох окремих моделей.

Ключові слова: управління витратами, підприємства дорожнього господарства, теорія управління.

Рис.: 1. **Бібл.:** 9.

Лисенко Аліна Олександрівна – асистент, кафедра економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: alina77775@ukr.net

УДК 338.512

Лысенко А. А. Формирование концепции управления издержками предприятий дорожного хозяйства

Статья посвящена вопросам формирования основных теоретических положений концепции управления издержками предприятий дорожного хозяйства, которая базируется на общей методологии теории управления. В пределах разработанной концепции раскрыта связь между субъектом и объектом управления издержками, указан научно-методический инструментарий, а также выделены этапы ее реализации, выраженные в разработке трех отдельных моделей.

Ключевые слова: управление издержками, предприятия дорожного хозяйства, теория управления.

Рис.: 1. **Библ.:** 9.

Лысенко Алина Александровна – ассистент, кафедра экономики предприятия, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: alina77775@ukr.net

UDC 338.512

Lysenko A. A. Formation of the Concept of the Cost Management of the Enterprises of Road Economy

The article is devoted to formation of the basic theoretical positions of the concept of the cost management of the enterprises of road sector, which is based on general methodology of the theory of management. Within the developed concept have been disclosed the connections between subject and object of the cost management and the scientific-methodical tools. The stages of its implementation have been defined, expressed in the development of three separate models.

Key words: cost management, enterprises of road economy, theory of management.

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

Lysenko Alina A. – Assistant, Department of Enterprise Economics, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: alina77775@ukr.net

В умовах економічної кризи, що супроводжується недостатніми обсягами фінансування галузей народного господарства України, у тому числі й стратегічно важливих, особливу актуальність здобувають питання формування ефективної системи управління витратами підприємств дорожнього комплексу. Господарська діяльність дорожніх підприємств безпосередньо пов'язана з використанням наявних у них ресурсів, зокрема робочої сили, засобів виробництва й сучасних технологій. Ефективність роботи підприємств дорожнього господарства значною мірою залежить від рівня управління їхніми витратами, тобто «безперервної та цілеспрямованої реалізації соціально-економічних і техніко-організаційно-технічних заходів, здійснюваних за допомогою різних методів і технічних засобів для досягнення поставлених завдань» [1].

Актуальність обраної тематики дослідження також підтверджено значною кількістю наукових праць вітчизняних й зарубіжних вчених, зокрема: А. Р. Божка [2], Ю. М. Великого [1], Г. А. Макухіна [3], Ю. С. Погорелова [3], В. В. Прохорової [1], І. А. Шапіро [4], Д. К. Шима [5] та інших.

Аналіз останніх досліджень й публікацій у сфері управління витратами підприємств дорожнього господарства, а також проведене опитування серед фахівців дорожньої галузі зазначили, що більшість підприємств та організацій на практиці застосовують систему стандарт-кост, яка в умовах України є логічним вираженням нормативного методу обліку та управління витратами. Однак більшість фахівців з управління витратами на дорожніх підприємствах вважають, що результативність такого процесу відповідає середньому рівню.

У зв'язку з цим на практиці виникає об'єктивна необхідність в удосконаленні існуючої теоретико-методичної бази управління витратами на дорожньо-будівельних підприємствах відповідно до сучасної ситуації та з урахуванням переваг і недоліків наведеного підходу.

Метою статті є формування основних теоретичних положень концепції управління витратами підприємств дорожнього господарства. Для досягнення поставленої мети в роботі було використано системний підхід, методи теоретичного узагальнення та якісного аналізу, синтезу.

Виходячи з розгляду теоретичних засад управління витратами, зокрема визначення економічної категорії «витрати», аналізу теоретичних підходів до управління ними, а також розробленої просторово-матричної структури функціонально-цільової системи управління витратами підприємств дорожнього господарства, є можливим формулювання «комплексу ключових положень або установок мислення, що дозволяють зберігати спрямованість подальшого дослідження» [6], які знайшли свій вираз в авторському концептуальному підході щодо управління витратами дорожніх підприємств, графічно представлено на рис. 1.

При цьому під концепцією будемо розуміти систему ідей, принципів, уявлень, що зумовляють мету функціонування організації, механізми взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер відносин між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства [7].

Теоретичним підґрунтям формування наведеної на рис. 1 та запропонованої підприємствам дорожнього господарства концепції є загальнонаукові підходи, принципи та функції управління, що відносяться до методології управління витратами, зокрема, в основу концепції закладено системний та комплексний підходи.

Результатами використання методів теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу є:

- ✦ розвиток категоріального апарату (розмежування понять «витрати» та «затрати» підприємства, схема встановлення відмінностей між категоріями «витрати» й «затрати»);
- ✦ удосконалення класифікації витрат на основі виокремлення концепцій щодо їх управління;
- ✦ формування функціонально-цільової системи управління витратами дорожніх підприємств.

Принципи управління витратами (системності, єдиновладдя, кооперації та розподілу відповідальності, дисципліни, ініціативи, справедливої винагороди; наукового підходу в управлінні витратами тощо) є логічним наслідком застосування загальнонаукових принципів.

Принципи системності було безпосередньо розкрито при формуванні функціонально-цільової системи управління витратами дорожніх підприємств, зокрема, для встановлення взаємозв'язку й взаємозалежності між всіма елементами системи.

Принципи єдиновладдя полягає у наданні керівникам дорожніх підприємств на всіх рівнях управління витратами повноти прав у прийнятті рішень й у встановленні їх персональної відповідальності. При цьому розпорядження повинні надаватися одним керівником підприємства.

Принципи науковості в управлінні витратами передбачає: мінімізацію витрат за рахунок раціонального використання ресурсів; впровадження інноваційних методів і технологій виконання дорожніх робіт та послуг; використання нормативного методу калькулювання собівартості продукції дорожнього підприємства й обліку витрат тощо.

Для забезпечення ефективного управління та контролю за витратами на підприємствах дорожнього господарства кожному працівнику повинні бути делеговані повноваження і відповідальність за виконання робіт та послуг, тобто фахівець з управління витратами повинен дотримуватися принципів дисципліни, ініціативи, справедливої винагороди.

У свою чергу, загальні функції управління відбито в окремих функціях управління витратами – аналізі, плануванні, прогнозуванні, організації, обліку, контролі, нормуванні, калькулюванні собівартості, стимулюванні до зменшення витрат на підприємстві – які проявляються за допомогою реалізації певних елементів управлінського процесу.

Крім того, у межах теоретичного обґрунтування управління витратами на підприємствах дорожнього господарства необхідно окремо встановити зв'язок між суб'єктом та об'єктом управління витратами. З точки зору сучасної методології менеджменту, а саме – системного підходу до теорії управління різними економічними об'єктами, управління витратами представляє собою процес впливу суб'єкта управління на об'єкт такого управління, що здійснюється циклічно на основі обробки вихідної інформації згідно із загальними принципами пошуку резервів зниження витрат (принципу комплексності, принципу колективності, принципу оптимальної деталізації та ін.) та є інструментом досягнення стратегічних цілей підприємства щодо оптимального використання ресурсів з отриманням максимально можливого доходу.

Суб'єкт та об'єкт управління витратами дорожньо-будівельних підприємств представляють собою керуючу та керовану підсистему, що мають стійкі взаємозв'язки. Згідно до цього, об'єктом такого управління безпосередньо є витрати підприємства, сутність та зміст яких залежать від наукового підходу авторів до їх трактування. Суб'єктом управління виступає керівництво і спеціалісти підприємства, а також органи державного регулювання в даній сфері.

Взаємодія суб'єкта та об'єкта управління витратами дорожньо-будівельних підприємств реалізується за допомогою встановлення стійкого ланцюга комунікацій у вигляді сукупності горизонтальних і вертикальних зв'язків, що виникають під час реалізації можливих цілей управління:

- ✦ оптимізації витрат для досягнення запланованого результату діяльності підприємства;
- ✦ мінімізації загальної величини витрат у поєднанні з раціональним розміщенням виробничих ресурсів.

Науково-методичний інструментарій концепції управління витратами підприємств дорожнього господарства містить у своєму складі окремі методи, найбільш застосовуваними з яких є метод АВС і метод «стандарт-кост», що найбільш повно враховують специфіку дорожньої галузі. У подальшому зазначені методи будуть покладені в основу декомпозиційної моделі та функціональної моделі управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування.

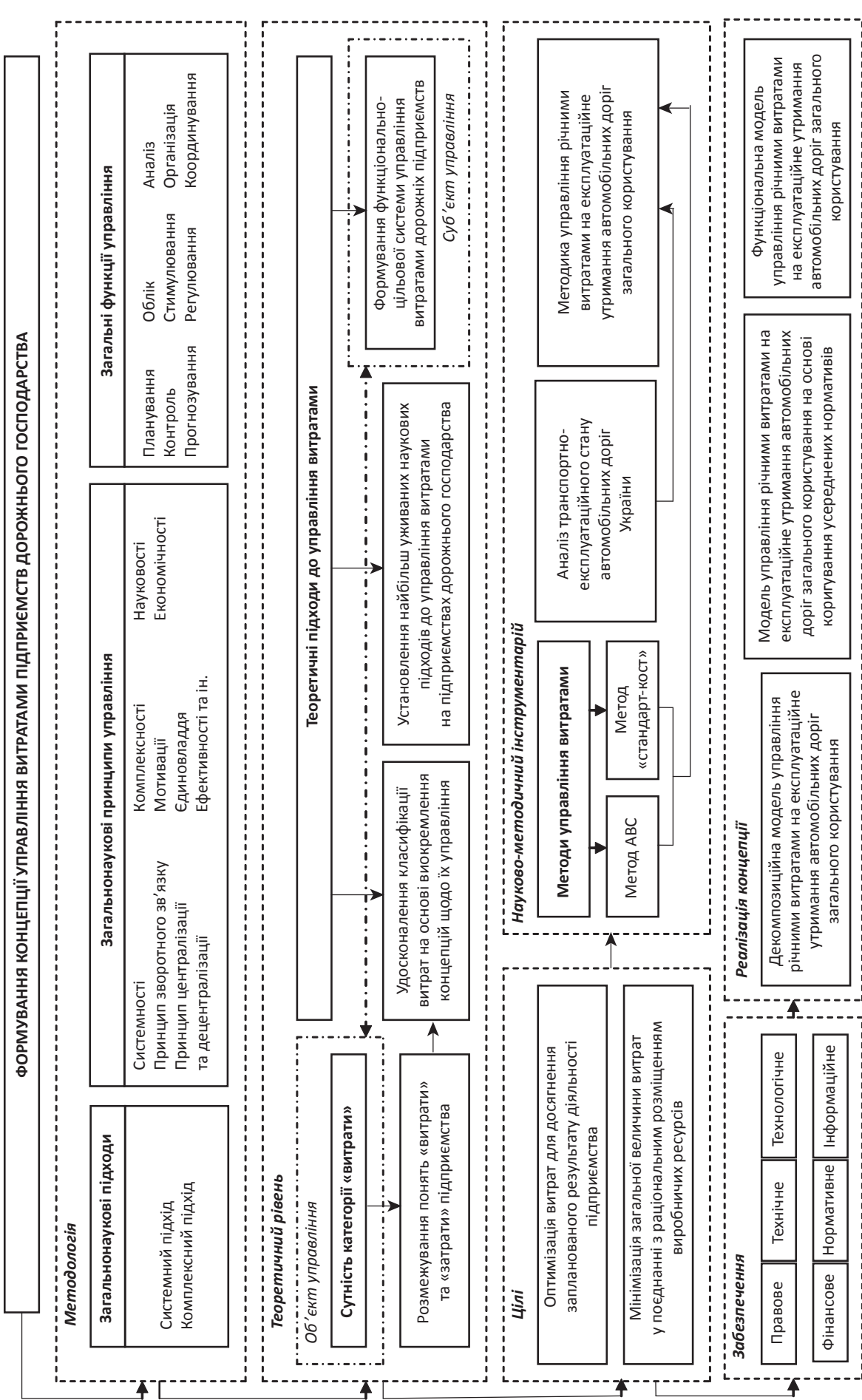


Рис. 1. Складові концепції управління витратами підприємств дорожнього господарства

У свою чергу, аналіз транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг України визначає передумови розробки моделі управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування на основі коригування усереднених нормативів.

Формування наведених вище моделей за допомогою ймовірно-статистичних і аналітичних методів та їх практичне впровадження на підприємствах дорожнього господарства є завершальним етапом означеної концепції, що базується на основних положеннях методики управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування, переважаючого порівняно з будівництвом автомобільних доріг в обсягах робіт таких підприємств. Реалізація розробленої концепції відбувається за умови достатнього правового, фінансового, нормативного, інформаційного, технічного та технологічного забезпечення.

Таким чином, зміст процесу управління витратами підприємства дорожнього господарства можна охарактеризувати як структурно-змістовний аспект управлінської діяльності, що має вираження у вигляді певної динамічної системи взаємозалежних цілісних елементів, поєднаних спільною метою оптимізації або мінімізації витрат при будівництві та експлуатації автомобільних доріг. Формування такої системи є логічним результатом використання об'єктивних економічних законів і методології управління, починаючи з розгляду економічної сутності витрат як базової економічної категорії.

У роботі [8] відмічено, що до головних особливостей формування системи управління витратами можна віднести постійний рух і зміну витрат, а також значну кількість прийомів і методів в управлінні ними. Основними компонентами системи управління витратами дорожнього підприємства виступають:

- ✦ суб'єкт управління – керівництво підприємства, фахівці з управління витратами;
- ✦ об'єкт управління – витрати дорожнього підприємства;
- ✦ управлінський вплив – цілеспрямований комплекс управлінських заходів суб'єкт управління на об'єкт управління;
- ✦ зворотні зв'язки – інформація про зміни, що відбулися в об'єкті, та їх результативність для суб'єкта управління. Саме наявність гнучкого зворотного зв'язку є запорукою ефективного управління витратами на підприємстві.

Реалізація механізму взаємодії наведених компонентів забезпечує безперервний розвиток і динамізм системи управління витратами підприємств дорожнього господарства.

До формування системи управління витратами дорожнього підприємства можна застосувати низку вимог, наведених в [9]:

- ✦ єдність методів на різних рівнях управління витратами;
- ✦ органічне поєднання витрат з високою якістю робіт і послуг;
- ✦ удосконалення документообігу;

- ✦ недопущення зайвих витрат;
- ✦ комплексний характер управлінських рішень;
- ✦ удосконалення інформаційного забезпечення;
- ✦ орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства;
- ✦ впровадження ефективних методів зменшення витрат;
- ✦ системний підхід до управління витратами.

Наведений перелік, на нашу думку, є неповним й потребує уточнення з урахуванням специфіки дорожньої галузі за такими пунктами:

- ✦ коригування існуючих нормативів матеріальних витрат при калькулюванні собівартості на роботи та послуги з будівництва та експлуатації дорожньої мережі;
- ✦ урахування вимог підрядних торгів, діючих для кожного об'єкта будівництва та експлуатації автомобільних доріг;
- ✦ побудови механізму стимулювання робітників усіх рівнів до зниження виробничих та адміністративних витрат.

Чітке дотримання переліку цих вимог дозволить керівництву підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності, зокрема приведе до зростання рівня прибутковості і накопичення резервних коштів на розвиток виробництва і соціальної сфери підприємств дорожнього господарства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, розроблена концепція є новою спробою систематизації накопиченого досвіду в сфері управління витратами на дорожньо-будівельних підприємствах, структурованою за окремими рівнями, яка визначає послідовність дій при розробці основних положень методики управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування. Реалізація процесу управління витратами дорожнього підприємства в межах розробленої концепції повинна відбуватися на комплексній основі з урахуванням його зовнішнього та внутрішнього середовища.

У подальшому дослідженні буде проведено детальний опис концепції управління витратами підприємств дорожнього господарства з конкретизацією отриманих наукових і практичних результатів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства : монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
2. Божок А. Р. Деякі аспекти управління витратами на залізничному транспорті / А. Р. Божок / Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем в умовах реформування залізничного транспорту: управління, економіка і технології» 24 березня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://konferencia.detut.edu.ua/>
3. Управління затратами підприємства : [монографія] / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапюнов, Г. А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.

4. Шапіро І. А. Характеристика основних підходів до формування систем управління витратами промислових підприємств / І. А. Шапіро // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1 (10). – С. 263 – 270.

5. Шим Д. К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Д. К. Шим, Д. Г. Сигел ; пер. с англ. А. П. Калюжного. – М. : Филинь, 1996. – 344 с.

6. Коротков Э. М. Исследование систем управления: учебник / Э. М. Коротков. – М. : ДеКА, 2003. – 288 с.

7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

8. Давидович І. Є. Управління витратами / І. Є. Давидович. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 228 с.

9. Замойська О. Удосконалення системи управління витратами / О. Замойська / Матеріали Всеукраїнської студентської інтернет-конференції 04.05.2011 «Сучасний стан, ретроспективи та перспективи розвитку економічної системи України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf-cv.at.ua/forum/57-528-1>

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економіки підприємства Харківського національного автомобільно-дорожнього університету **Дмитрієв І. А.**

УДК 338.47

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

ЛОКОТЕЦЬКА О. В.

УДК 338.47

Локотецька О. В. Роль транспортної галузі в системі економічної безпеки держави

У даній роботі було обґрунтовано роль транспорту в структурі господарчого комплексу України та доведено, що ефективна робота транспорту сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки держави.

Ключові слова: економічна безпека, господарчий комплекс України, інфраструктура національного господарства, транспортна галузь, транспорт.

Рис.: 1. **Бібл.:** 2.

Локотецька Оксана Володимирівна – асистент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: Ksenia_Lok@mail.ru

УДК 338.47

UDC 338.47

Локотецкая О. В. Роль транспортной отрасли в системе экономической безопасности государства

В данной работе обоснована роль транспорта в структуре хозяйственного комплекса Украины и доказано, что эффективная работа транспорта будет способствовать повышению уровня экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, хозяйственный комплекс Украины, инфраструктура национального хозяйства, транспортная отрасль, транспорт.

Рис.: 1. **Библ.:** 2.

Локотецкая Оксана Владимировна – ассистент, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: Ksenia_Lok@mail.ru

Lokotetskaya O. V. A Role of a Transport Industry is in the System of Economic Security of the State

In this work the role of transport is grounded in the structure of economic complex of Ukraine, and it is well-proven that effective work of transport will be instrumental in the increase of economic strength of the state security.

Key words: economic security, economic complex of Ukraine, infrastructure of national economy, transport industry, transport

Pic.: 1. **Bibl.:** 2.

Lokotetskaya Oksana V. – Assistant, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: Ksenia_Lok@mail.ru

На сьогоднішній день проблема забезпечення економічної безпеки України є предметом численних досліджень і дискусій як на теоретичному, так і на політичному рівні. Вона також вагомо впливає на діяльність державних органів, економічну практику, а також на повсякденне життя людей. З переходом до ринкової економіки різко розширився круг проблем, пов'язаних з питаннями забезпечення економічної безпеки. Це пояснюється тим, що на сьогоднішній день відкрите протистояння між державою і суспільством стало практично неможливим, але на перше місце виходить протистояння економічних систем. Забезпечення економічної безпеки дозволяє державі створити умови для забезпечення конкурентоспроможності на зовнішніх і

внутрішніх ринках, що служить гарантом стійкості від різного роду погроз і втрат [1].

В умовах політичної та економічної нестабільності України, загострення конкурентної боротьби, непередбачуваності багатьох факторів зовнішньоекономічного середовища, актуальним постає питання захисту економічних інтересів держави від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Такий стан породжує потребу у більш глибокому дослідженні структури господарчого комплексу України, яка безпосередньо впливає на рівень економічної безпеки. Крім того, слід виділити транспортну галузь, яка є сполучною ланкою між основними елементами структури господарчого комплексу України, а також обґрунтувати теоретичні

основи її впливу на забезпечення економічної безпеки держави.

В основі дослідження полягають роботи та дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців. Основними методами дослідження, що використалися у роботі, є: абстрактно-логічний метод; системно-структурний аналіз та метод порівнянь.

Однією з найбільш важливих потреб будь-якого суб'єкта, від домогосподарств до державного рівня, є потреба в безпеці господарській діяльності. Це базова потреба, яка реалізується в здатності попереджати і усувати небезпеки, що загрожують господарській діяльності.

Слід зазначити, що проблема економічної безпеки України має кардинальне значення не тільки в рамках національної безпеки, але і в контексті загального рівня розвитку країни. Відомо, що завдяки високому рівню власної економічної безпеки країна має можливість виступати на світовій арені як самостійний суб'єкт, створювати умови для процвітання суспільства, а також розвивати галузі народного господарства.

У основі розробки концепції економічної безпеки, перш за все, повинне бути враховане різноманіття чинників і сукупність внутрішніх і зовнішніх умов, що сприяють ефективному і динамічному зростанню національної економіки, її здатності задовольнити потреби суспільства, забезпечити конкурентоспроможність держави на світовому рівні і гарантування

надійного захисту від різного роду погроз і втрат. Саме тому економічна безпека країни повинна забезпечуватися, перш за все, за рахунок ефективності самої економіки, тобто економіка повинна захищати себе за рахунок високої продуктивності праці, якості продукції, конкурентоспроможності і т. д. Саме тому ми пропонуємо розглядати економічну безпеку держави в контексті її господарського комплексу.

Найважливішою складовою частиною національного господарства є його інфраструктура, яка продовжує процес виробництва в межах процесу обертання. Як відомо, інфраструктура народного господарства складається з двох видів – виробничої і соціальної інфраструктури.

Виробнича інфраструктура, в основному, продовжує процес виробництва, у межах процесу обертання, тобто забезпечує переміщення і зберігання сировини, палива, енергії, різних матеріалів і готової продукції, передачу інформації і так далі.

Соціальну інфраструктуру утворюють, перш за все пасажирський транспорт (особливо міський), а так само різні інженерні споруди і комунікації, мережі водопостачання, телефонні мережі й т. д.

Таким чином, можна відзначити, що інфраструктура забезпечує цілісність і комплексність національного господарства на різних його рівнях.

У вітчизняній економіці до характеристики господарства значне розповсюдження має галузевий підхід (рис. 1).

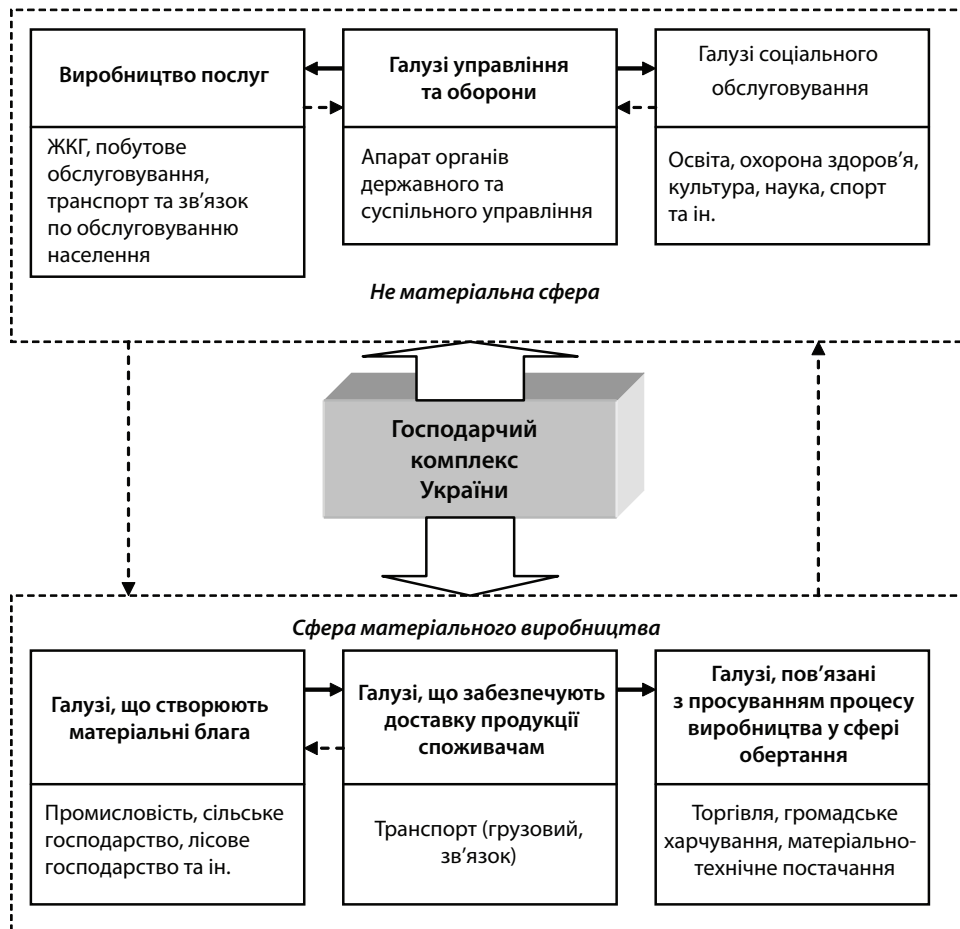


Рис. 1. Спрощена структура господарського комплексу України

У загальному вигляді господарська галузь є сукупністю підприємств, які виробляють однорідну продукцію або надають певні послуги.

На галузеву структуру економіки України впливають різні економічні і природні чинники, до яких можна віднести існуючий рівень розвитку продуктивних сил; темпи зростання або спаду виробництва; рівень забезпеченості сировинними і паливно-енергетичними ресурсами; інтенсивність реалізації досягнень науки і техніки; міжнародний розподіл праці та ін.

Залежно від ролі галузей в господарському комплексі виділяють дві сфери – нематеріальна сфера і сфера матеріального виробництва.

Нематеріальна сфера включає виробництво послуг, галузі соціального обслуговування, а також галузі управління і оборони країни. Основу виробництва складають галузі, що створюють матеріальні блага, галузі, що забезпечують доставку створених матеріальних благ споживачам, а також галузі, пов'язані з просуванням процесу виробництва у сфері зворотного зв'язку.

Причому тут, як показано на рис. 1, спостерігається пряма і зворотна залежність між елементами матеріального і нематеріального виробництва. На наш погляд, слід зазначити, що транспортна галузь є сполучною ланкою між елементами виробництва продукції та елементами її споживання, оскільки саме перевезення вантажів і пасажирів завершує процес матеріального виробництва більшості галузей народного господарства.

Транспорт образно можна назвати «кровоносною системою» країни та її економіки, що забезпечує взаємодію всіх суб'єктів (підприємства, галузі народного господарства) єдиного економічного простору країни. Транспорт об'єднує регіони країни, забезпечує потребу народного господарства в перевезеннях вантажів і пасажирів. Транспорт є сполучна ланка між виробниками і споживачами товарів, продукції, послуг, без якого ринок і ринкові відносини неможливі. У цьому полягає його величезне соціально-економічне значення для держави і суспільства в цілому. Порушення в роботі транспортного комплексу може призвести до серйозних негативних наслідків для економічної безпеки країни.

Призначення транспорту полягає в тому, щоб переміщати створену промисловістю продукцію зі сфери матеріального виробництва в сферу споживання, забезпечуючи тим самим безперервне суспільне відтворення. Транспорт продовжує процес виробництва у сфері обертання, зв'язуючи виробничий сектор і сферу обертання в єдиний цикл: «виробництво – розподіл – ринок – обмін – споживання». Саме тому суспільна значущість транспорту обумовлена потребами не сфери обертання як такими, а потребами, пов'язаними з розподілом праці в суспільстві.

У промисловості процес виробництва і процес споживання виробничих товарів складають дві самостійні ланки, розділені в часі та просторі. Створений продукт у речовому вигляді існує окремо від процесу виробництва. На транспорті справа йде інакше: процеси виробництва і споживання транспортної продукції не розділені й відбуваються одночасно. Ці процеси співпа-

дають, оскільки споживається сам процес, а не продукт, який може бути відокремлений від нього. Віднесення транспорту до галузей (сфер) матеріального виробництва обумовлює його особливе місце, яке він займає в системі суспільного відтворення. І саме тому економічна безпека держави безпосередньо пов'язана з можливостями транспорту забезпечувати стійке функціонування економіки в умовах розширеного відтворення.

Слід зазначити, що транспортна галузь забезпечує стійкий розвиток матеріального виробництва, підвищення ефективності використання ресурсів, скорочення за рахунок транспортної складової питомих витрат у вартості продукції, зростання рухливості і вирішення інших соціальних завдань. У той же час нерозвиненість транспортного сполучення призводить до істотних втрат в народному господарстві.

Крім того, реалізація ролі транспорту в сфері національної безпеки припускає підвищення його мобілізаційної готовності до роботи в особливих умовах. Підвищення обороноздатності країни і стійкої роботи транспорту в надзвичайних ситуаціях в ході розвитку і вдосконалення транспортної системи передбачає:

- ✦ узгодження стратегії розвитку транспортної системи з державною військовою доктриною;
- ✦ розвиток систем і об'єктів транспорту, що мають безпосереднє оборонне значення і використовуваних при ліквідації надзвичайних ситуацій;
- ✦ встановлення транспортних підприємств державних оборонних замовлень з фінансуванням за рахунок засобів федерального бюджету і контроль за їх виконанням;
- ✦ фінансування з федерального бюджету витрат на транспорті, пов'язаних із забезпеченням обороноздатності країни;
- ✦ забезпечення стійкості функціонування засобів інформатизації, зв'язку і управління в особливих умовах.

Заходи щодо забезпечення стійкості функціонування об'єктів і підсистем транспорту в надзвичайних ситуаціях розробляються і здійснюються завчасно відповідно до державних цільових програм і мобілізаційного плану економіки країни.

У зв'язку з тим, що нами було встановлено важливість і значущість транспорту в системі господарчого комплексу держави, далі доцільно представити механізм галузевого управління економічною безпекою, який передбачає проходження ряд певних етапів.

Перш за все, необхідно зіставити економічну ситуацію, що склалася в галузі, з такими принципами сприятливих тенденцій розвитку, як зростання економічного потенціалу галузі, підвищення рівня транспортної продукції, розширене відтворення основних фондів, стійкість фінансових результатів праці галузі, підвищення продуктивності праці, впровадження науково-технічного прогресу, тощо. Таким чином, проведений аналіз допоможе визначити, чи є ситуація, що склалася в галузі за декілька років, економічно сприятливою. Якщо ж при такій поверхневій оцінці не спостерігатимуться відповідності фактичної динаміки базовим принципам

ефективної економіки, то робота цієї стратегічно важливої в національному господарстві України галузі носитиме руйнівний характер для економічної безпеки країни.

Наступним етапом реалізації механізму, що пропонується, є виявлення конкретних загроз економічній безпеці, які мають негативний вплив на стійкість функціонування, ефективність і розвиток економіки галузі. Але при цьому важливо зазначити, що в разі сприятливої попередньої оцінки загальної економічної ситуації не слід забувати про наявність загроз, що носять потенційний характер, тобто на момент що досліджується вони істотно не впливають, на ефективну роботу галузі, але можуть у своєму розвитку призвести до негативних наслідків.

Після виявлення загроз економічній безпеці галузі на якісному рівні необхідно виділити ряд індикаторів, за допомогою яких можливо кількісно визначити ступінь їх впливу на економіку. Але індикатори, як окремі одиниці, не здатні повністю відобразити рівень загрози, тобто вагомості її впливу на стійкість функціонування галузі. У зв'язку з цим необхідно доповнити кожен обраний індикатор критерієм – пороговим значенням, за межами якого ситуація стає особливо небезпечною, а в деяких випадках і повністю руйнівною. При цьому слід зазначити, що в результаті досліджень різних підходів до вирішення вищевказаного питання було встановлено, що універсальних, або однозначних критеріїв у соціально-економічному середовищі існувати не може, оскільки в умовах динамічного розвитку ситуації необхідне їх постійне коригування та перегляд [2].

Одним із основних моментів управління економічною безпекою є регулярне проведення моніторингу, тобто порівняння звітних і прогнозних документів, а також фактичних і прогнозних параметрів соціально-економічного розвитку галузі. Окремим питанням слід виділити порівняння переліку обраних індикаторів з їх пороговими значеннями та виявленню наявності ситуацій, при яких фактичні показники роботи галузі виходять за межі граничних значень критеріїв. У кожному випадку, коли виявляється подібне відхилення, необхідно вказати причини, що призвели до подібних відхилень, а також встановити можливі негативні наслідки.

За результатами проведеного моніторингу слід розробити низку заходів, спрямованих на усунення наявних відхилень і нейтралізації можливих негативних наслідків. У разі відсутності подібних відхилень заходи так само необхідно розробити, але в цьому випадку вони повинні бути спрямовані на підтримку економічно безпечної ситуації в прогнозному періоді. Оскільки саме транспорту відводиться стратегічно важлива роль як для держави, так і для суспільства, то дане положення повинне стосуватися не тільки внутрігалузевого менеджменту, але і державної політики в галузі підтримки і розвитку транспортної галузі. Це, у свою чергу, ще раз підтверджує необхідність розгляду та обліку економічної безпеки транспортної галузі в аспекті концепції економічної безпеки держави.

ВИСНОВКИ

Отже, рівень економічної безпеки країни складається з ефективної роботи структури її господарчого

комплексу. Дослідження також показало, що саме транспорт дозволяє всім елементам цієї структури злагоджено взаємодіяти, і саме тому економічна безпека держави безпосередньо пов'язана з можливостями транспорту забезпечувати стійке функціонування економіки в умовах розширеного відтворення. У свою чергу, оцінка загального державного ефекту, як інтегрованого результату зв'язаних ефектів, отриманих у різних соціально-економічних сферах суспільства, вимагає обов'язкового обліку при розгляді ролі транспорту в забезпеченні економічної безпеки країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Казаченко Г. В.** Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Казаченко, В. П. Пономарьов, А. Н. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
2. **Реверчук Н. Й.** Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

Науковий керівник: завідувач кафедри міжнародної економіки ХНАДУ, д. е. н., проф. **Д. В. Бабич**

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВРАХУВАННЯ СПЕЦИФІЧНИХ ВИМОГ ПОКУПЦІВ

КОВАЛЕНКО Г. М.

УДК 658.87

Коваленко Г. М. Удосконалення обслуговування споживачів торговельного підприємства на основі врахування специфічних вимог покупців

У статті досліджено ключові чинники ідентифікації цільових сегментів найбільш перспективних споживачів. Надано рекомендації з удосконалення обслуговування споживачів торговельного підприємства на основі врахування індивідуального підходу до покупця.

Ключові слова: сегментація, споживач, обслуговування, індивідуальний підхід, товарний асортимент.

Табл.: 4. **Бібл.:** 18.

Коваленко Ганна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Донбаський державний технічний університет (пр. Леніна, 16, Алчевськ, 94204, Україна)

E-mail: kovalenko_a@ukr.net

УДК 658.87

Коваленко А. Н. Усовершенствование обслуживания потребителей торгового предприятия на основе учёта специфических требований покупателей

В статье исследованы ключевые факторы идентификации целевых сегментов наиболее перспективных потребителей. Даны рекомендации по усовершенствованию обслуживания потребителей торгового предприятия на основе учёта индивидуального подхода к покупателю.

Ключевые слова: сегментация, потребитель, обслуживание, индивидуальный подход, товарный ассортимент.

Табл.: 4. **Библ.:** 18.

Коваленко Анна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Донбасский государственный технический университет (пр. Ленина, 16, Алчевск, 94204, Украина)

E-mail: kovalenko_a@ukr.net

UDC 658.87

Kovalenko A. N. Improvement of Trade Enterprise's Consumer's Service with Account of Specific Requirements of Customers

The key factors of authentication of special purpose segments of most perspective consumers are investigate in the article. The recommendations on the improvement of trade enterprise's consumer's service with account of the individual approach to a customer were given.

Key words: segmentation, consumer, service, individual approach, commodity assortment

Tabl.: 4. **Bibl.:** 18.

Kovalenko Anna N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Donbas State Technical University (pr. Lenina, 16, Alchevsk, 94204, Ukraine)

E-mail: kovalenko_a@ukr.net

В умовах розвиненої конкуренції, коли ринок характеризується присутністю споживачів з різноманітними вимогами, потребами, купівельними мотивами, критеріями щодо вибору запропонованих товарів і послуг, з боку продавців вимагається індивідуальний підхід, адаптований до специфічних проблем споживачів. Тому спеціалізованим торговельним підприємствам слід відмовитись від стратегії масового маркетингу і проводити сегментацію ринку для визначення цільового сегмента та ідентифікації ключових факторів, які сприяють досягненню успіху на ньому.

Питання вдосконалення маркетингової діяльності підприємства на основі якісного обслуговування споживачів досліджувались в працях таких українських та зарубіжних вчених, як В. А. Алексунін, О. Ю. Амосов, В. Г. Баланюк, А. В. Войчак П. І. Гайдучський, П. Дойль, В. В. Зіновчук, М. А. Лендел, А. А. Мазаракі, М. Й. Малік, Л. О. Мармуть, П. Темпорал, Л. В. Ткаченко, М. Тротт, Р. Хісрік, В. В. Юрчишин та інших [2, 3, 4, 7, 8].

Ефективність управління маркетинговою діяльністю на підприємстві торгівлі залежить від того, наскільки раціонально підприємство визначає стратегію маркетингу, досліджує ринок, здійснює маркетинговий контроль і формує свій маркетинговий комплекс, який повинен як пріоритет встановити високоякісне обслуговування споживачів.

Основною метою статті є розробка рекомендацій щодо удосконалення обслуговування споживачів торговельного підприємства в умовах конкурентного середовища на основі врахування індивідуального підходу до покупця, для чого буде проаналізовано комплекс маркетингу підприємства торгівлі.

Проведемо аналіз маркетингового середовища товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «Тенері», яке здійснює свою торговельну діяльність у м. Луганську й спеціалізується на оптовій та роздрібній торгівлі комп'ютерною, офісною та побутовою технікою, витратними матеріалами, а також сервісним обслуговуванням клієнтів.

Споживачів підприємства умовно можна розділити на два сегменти: ділові та індивідуальні покупці. Сегментування ділового ринку було проведено на основі опитування. Здійснивши сегментацію споживачів, ТОВ «Тенері» повинно визначити, які сегменти є для нього найпривабливішими. Слід відібрати ті сегменти, для успішної роботи на яких підприємство має всі необхідні ділові передумови. При цьому слід врахувати сильні сторони підприємства, рівень конкуренції, конкурентоспроможність товару тощо.

В основу сегментації споживачів ринку комп'ютерної техніки аналізованого підприємства покладено три характеристики:

Структура попиту на сервісне обслуговування та ремонтні послуги

Послуги	Значущість послуги (місце)	% до загальної кількості опитуваних
1. Передремонтна діагностика ноутбуку	1	60
2. Повна діагностика системного блоку ноутбуку	3	49
3. Діагностика окремого блоку ноутбуку	7	25
4. Встановлення окремих комплектуючих у ноутбук	4	34
5. Заміна крупних блоків ноутбука (материнська плата, дисплей)	6	29
6. Заміна невеличких блоків ноутбука (накопичувачі, шлейфи й т. п.)	5	32
7. Заміна деталі у КПК, комунікаторах, навігаторах	2	54

1. Стать: чоловіки, жінки.
2. Вікова категорія: 18 – 25 років; 25 – 40 років; 41 – 55 років; 56 і старші.
3. Територіальна приналежність: мешканці Луганська або області.

На ринку товарів і послуг, які пропонуються з боку ТОВ «Тенері», сформувалися два значні сегменти: 1 – ринок послуг для фізичних осіб; 2 – ринок послуг для юридичних осіб.

При розділенні на сегменти ділових ринків використовується велика частина змінних споживчих ринків: інтенсивність споживання, профіль компанії, розміри споживачів, місцезнаходження; операційні змінні (статус користувача, технології, обсяг необхідних товарів чи послуг); ситуаційні чинники (терміновість, сфера застосування, розмір заказу); лояльність; практику закупівель, а саме: організацію постачання, структуру існуючих співвідношень, політику в області закупок.

Маркетингові дослідження дозволили виділити ряд характеристик цих сегментів. *Сегмент 1 – ринок фізичних осіб*: вік споживачів ТОВ «Тенері» коливається від 18 до осіб, незначно старших за 56 років, частіше – це чоловіки. Сегментація за географічною ознакою полягає в розділенні ринку на різні географічні одиниці. За місцем проживання споживачі ТОВ «Тенері» – це, в основному, мешканці Луганська та області, частіше городяни.

Для виявлення структури попиту на сервісне обслуговування та ремонтні послуги під час проходження переддипломної практики були опитані фахівці сервісної служби та 117 покупців – фізичних осіб, а також проаналізовано статистику звернень покупців за різними видами сервісних послуг, які пропонуються ТОВ «Тенері». У цілому вибірка покупців складає 192 особи. Дослідження показують, що на ринку користуються попитом такі види товарів і послуг (*табл. 1*).

Сегмент 2 – структура ринку ділових покупців. Серед споживачів – юридичних осіб багато постійних клієнтів, з якими ТОВ «Тенері» має довгострокові угоди на постачання комп'ютерної техніки та її обслуговування.

На ринку ділових покупців сегмент А – це приватні малі підприємства з чисельністю до 10 осіб, що займаються торгівлею, обслуговуванням або посередництвом. Сегмент Б – це ТОВ з чисельністю 10 – 50 осіб, що займаються виробничою діяльністю або торгівлею, обслуговуванням або посередництвом. Тобто, ключовими характеристиками сегментування є організаційно-правова форма та розмір підприємства за чисельністю персоналу (*табл. 2*).

Додатковими критеріями сегментації є характер взаємодії з ТОВ «Тенері», рівень задоволеності обслуговуванням з боку ТОВ «Тенері» та вид діяльності (не визначальний критерій).

Таким чином, аналіз показує, що збіг сегментів спостерігається за такими параметрами сегментації, як «Характер взаємодії з ТОВ «Тенері» та «Рівень задоволеності обслуговуванням». На наш погляд, ці параметри і є найголовнішими з точки зору вибору найбільш лояльних, постійних і прибуткових споживачів.

За характером взаємодії з ТОВ «Тенері» його ділові покупці – це, в основному, приватні малі підприємства з чисельністю до 10 осіб і ТОВ з чисельністю 10 – 50 осіб будь-якої сфери діяльності (збіг спостерігається для торговельних, обслуговуючих і підприємств-посередників). Причому є як разові покупці чи такі, що купували всього декілька разів протягом року, так і постійні покупці, з якими ТОВ «Тенері» взаємодіє вже декілька років. За рівнем задоволеності обслуговуванням збіг сегментів бачимо за двома градаціями: «Вище за середній» та «Високий», що є позитивним для підприємства.

За структурою попиту на послуги оцінки розподілилися таким чином (*табл. 3*).

Великий інтерес представляє аналіз наявності зв'язків між попитом споживачів на різні види послуг і виявлення найбільш популярних послуг (*табл. 4*).

Так, найбільш популярною послугою на обох сегментах є передремонтна діагностика комп'ютерної техніки, для інших видів послуг попит відрізняється на кожному сегменті більш значно. Так, для сегмента фізичних осіб – більш важливою є повна діагностика комп'ютерної техніки, для ділових споживачів – усі види послуг, що залишилися з представлених у таблиці, є більш-менш рівнозначними.

У процесі впровадження маркетингової стратегії зростання для досягнення ефективності варто розглянути методи нецінової політики. У межах цієї політики, базуючись на аналізі маркетингового середовища ТОВ «Тенері», доцільно виділити такі напрямки можливостей інтенсивного зростання:

Профіль ділових покупців цільового ринку ТОВ «Тенері»

Критерії	Цільові сегменти				
	Сегмент А	Сегмент Б		Збіг сегментів А, Б	
Організаційно-правова форма	Приватна (ПП)	ТОВ	Державна	Публічне акціонерне товариство (ПАТ)	
Чисельність персоналу	До 10 осіб	10 – 50 осіб	50 – 200 осіб	Понад 200 осіб	
Вид діяльності	Торгівля	Посередницька	Виробнича	Обслуговування	
Характер взаємодії з ТОВ «Тенері»	Разовий покупець	Випадковий характер покупок	Декілька разів протягом року	Постійний покупець	
Рівень задоволеності	Низький	Нижче за середній	Середній	Вище за середній	Високий

Таблиця 3

Структура попиту на сегменті сервісних та ремонтних послуг для бізнесу

Послуги	Значущість послуги (місце)	% до загальної кількості опитуваних
1. Передремонтна діагностика комп'ютерної техніки	1	44
2. Повна діагностика комп'ютерної техніки	4	10
3. Діагностика окремого блоку комп'ютера	2	16
4. Встановлення окремих комплектуючих у комп'ютер	6	10
5. Заміна крупних блоків комп'ютера (материнська плата, дисплей)	3	13
6. Заміна , встановлення системи охолодження	7	8
7. Заміна інтерфейсних шлейфів системного блоку	8	5
8. Ремонт комплектуючих на елементарному рівні (заміна конденсаторів, MOSFET та ін.)	5	11

Таблиця 4

Порівняння структури ринку на сегментах індивідуальних та ділових покупців

Показник	Сегмент 1, %	Сегмент 2, %
1. Передремонтна діагностика комп'ютерної техніки	60	44
2. Повна діагностика комп'ютерної техніки	49	10
3. Діагностика окремого блоку комп'ютера	25	16
4. Встановлення окремих комплектуючих у комп'ютер	34	10
5. Заміна крупних блоків комп'ютера	29	13

1) тактика впровадження ефективних рекламних заходів, які б підкреслювали особливість цих послуг і значимість їх для клієнтів;

2) збільшення набору послуг, їх доповнення та вдосконалення. Такий захід необхідно впровадити, оскільки аналіз показує, що споживачі недостатньо проінформовані про види сервісних і ремонтних послуг;

3) залучення нових споживачів, які, можливо, ще не користувались такими послугами (підлітки). У сегменті фізичних осіб можна спрогнозувати розвиток прихованого потенціалу цього сегмента.

В умовах функціонування роздрібного спеціалізованого торговельного підприємства невід'ємною частиною маркетингової роботи є вдосконалення товарної та цінової політики [9]. Це буде суттєво залежати від раціонального управління асортиментом.

На прикладі аналізованого підприємства можна навести низку рекомендацій щодо управління товарним асортиментом:

- ✦ періодично ревізувати наявний асортимент і приймати рішення щодо доповнення товарного асортименту новими виробами;
- ✦ здійснювати постійний контроль за впливом зовнішніх чинників – коливань попиту на певні товари на певних сегментах ринку, змін у товарній пропозиції конкурентів тощо;
- ✦ забезпечувати відповідне обслуговування споживачів у процесі використання товарів наявного асортименту, допомагати замовникам сформулювати специфічні індивідуальні вимоги до товарів;
- ✦ забезпечити необхідну інтенсифікацію зусиль щодо формування попиту під час оцінки, створення та пропозиції нового товару на ринку шляхом активнішого проведення комунікаційної політики.

Стосовно усіх видів товарів підприємству доцільно використовувати стимулюючий маркетинг за рахунок вдосконалення всіх складових комплексу маркетингу. Проведений аналіз дає змогу чітко визначити пріор-

ритети інвестиційної та інноваційної діяльності у межах асортименту продукції підприємства.

ВИСНОВКИ

У результаті проведених маркетингових досліджень було виявлено, що на ринку товарів і послуг, які пропонуються з боку конкретного підприємства – ТОВ «Тенері», сформувалися два значні сегменти: 1 – ринок послуг для фізичних осіб; 2 – ринок послуг для юридичних осіб. Кожний із сегментів потребує використання особливого підходу в обслуговуванні.

На ринку ділових покупців збіг сегментів спостерігається за такими параметрами сегментації, як «Характер взаємодії з підприємством торгівлі» та «Рівень задоволеності обслуговуванням». На наш погляд, ці параметри і є найголовнішими з точки зору вибору найбільш лояльних, постійних та прибуткових споживачів. Проведене співставлення сегментів А і Б на ринку ділових покупців дає підстави стверджувати, що саме ті споживачі, які опинились у квадрантах збігу сегментів, є найбільш перспективними. У таких умовах підприємству доцільно використовувати стимулюючий маркетинг за рахунок вдосконалення всіх складових комплексу маркетингу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. **Войчак А. В.** Маркетингові дослідження : Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 119 с.
3. **Дойль П.** Маркетинг менеджмент и стратегии / П. Дойль. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
4. Економіка торговельного підприємства / [А. А., Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко ; під. заг. ред. Н. М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 2009. – 800 с.
5. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. проф. В. А. Алексунина. – 2-е изд. – М. : Дашков и К, 2010.
6. **Сорокина М. В.** Менеджмент торгового предприятия / М. В. Сорокина. – СПб. : Питер, 2009. – 528 с.
7. **Ткаченко Л. В.** Маркетинг послуг : Підручник / Л. В. Ткаченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008.
8. **Хисрик Роберт Д.** Торговля и менеджмент продаж / Хисрик Роберт Д., Джексон Ральф В. ; Пер. с англ. – М. : Информационно-издательский дом «Филинь», 2006. – 368 с.
9. **Шканова О. М.** Маркетингова товарна політика : навч. посіб. / О. М. Шканова. – К. : МАУП, 2009. – 160 с.

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В ТУРИЗМІ

ЛЕОНТ'ЄВА Ю. Ю., ВЛАЩЕНКО Н. М.

УДК 338.24 (477.75):338.48

Леонт'єва Ю. Ю., Влащенко Н. М. Прикладні аспекти міжрегіональної кластеризації в туризмі

Досліджено можливість утворення туристських кластерів у міжрегіональному масштабі. Запропоновано модель туристських кластерів; розроблено рекомендації щодо визначення їх принципових контурів.

Ключові слова: кластеризація, туризм, міжрегіональний масштаб.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 7.

Леонт'єва Юлія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра туризму і готельного господарства, Харківська національна академія міського господарства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

Влащенко Наталія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, Харківська національна академія міського господарства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

УДК 338.24 (477.75):338.48

Леонтьева Ю. Ю., Влащенко Н. Н. Прикладные аспекты межрегиональной кластеризации в туризме

Исследована возможность образования туристских кластеров в межрегиональном масштабе. Предложена модель туристских кластеров; разработаны рекомендации по определению их принципиальных контуров.

Ключевые слова: кластеризация, туризм, межрегиональный масштаб.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 7.

Леонтьева Юлия Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра туризма и гостиничного хозяйства, Харьковская национальная академия городского хозяйства (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

Влащенко Наталья Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, Харьковская национальная академия городского хозяйства (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

UDC 338.24 (477.75):338.48

Leontyeva Y. Y., Vlashchenko N. N. Applied Aspects of the Interregional Clustering in Tourism

Possibility of tourist clusters formation is investigational in a interregional scale. The model of tourist clusters is offered; recommendation of principle determination contours is developed.

Key words: clustering, tourism, interregional scale

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 7.

Leontyeva Yuliya Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism and Hotel Industry, Kharkiv National Academy of Municipal Economy (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Vlashchenko Nataliya N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National Academy of Municipal Economy (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Туристська діяльність є складним суспільним явищем, що поєднує економічні, політичні, соціокультурні, екологічні та інші аспекти, має невичерпний потенціал для постійного прогресу. Однак кризові явища у вітчизняній економіці, загальна нерозвиненість туристської інфраструктури і, як наслідок, зростання конкуренції з боку закордонних курортних регіонів і туристських центрів, призводять до скорочення туристської діяльності та переорієнтації туристських потоків у бік виїзного туризму.

Як закордонні, так і вітчизняні дослідники все більше уваги приділяють питанням розвитку туризму на основі міжрегіональної кластеризації, що обумовлюється можливістю підвищення конкурентоспроможності держави і окремих її регіонів за рахунок інтеграції туристських і забезпечуючих (інфраструктурних) підприємств в одне ціле з метою сумісного досягнення поставлених цілей.

Питанням формування кластерних моделей в туризмі присвячено багато досліджень вітчизняних науковців: І. Ю. Швець [1], М. В. Подсолонко, Е. Г. Басиладзе [2, 3], Л. В. Оболенцевої [4], М. В. Недосвітія [5], І. Ф. Карташевської [6] та інших. Однак роботи, пов'язані з кластерним моделюванням і вивченням варіантів міжрегіональної кластеризації, знаходяться на початковій стадії формування. Не зменшуючи вагомості для економічної науки розробок цих учених, вважаємо доцільним більш детально дослідити прикладні аспекти міжрегіональної кластеризації як фактора забезпечення розвитку туризму в Україні.

Метою статті є формування власного підходу до утворення туристських кластерів у міжрегіональному масштабі і розробка науково-практичних рекомендацій щодо визначення їх принципів контурів.

Туристська діяльність має низку особливостей, що робить актуальним кластерний підхід до розвитку сфери відпочинку і подорожей. Однією з особливостей є те, що туристський бізнес тісно пов'язаний з іншими галузями економіки. Транспорт, зв'язок, промисловість, будівництво, торгівля беруть активну участь в задоволенні різноманітного і комплексного туристського попиту.

Незважаючи на зростання уваги до кластерів і ефективний досвід їх впровадження в зарубіжних країнах, їх кількість взагалі й туристських зокрема, в Україні збільшується досить повільно. Це пояснюється такими факторами:

- ✦ недосконалістю нормативно-законодавчої бази зі створення і регламентації діяльності кластерів;
- ✦ відсутністю досвіду і достатнього інформаційного забезпечення зі створення і функціонування кластерів;
- ✦ низьким сприйняттям підприємствами інновацій;
- ✦ недостатньою зацікавленістю малих і середніх підприємств об'єднуватись у великі організаційно-виробничі системи;
- ✦ відсутністю інвесторів у зв'язку з низькою інвестиційною привабливістю регіонів;
- ✦ відсутністю державної фінансової підтримки кластерних утворень.

Дослідження ефективності функціонування туристських кластерів в Україні практично відсутнє, що обумовлено, насамперед, прогалинами у нормативно-правовому регулюванні такого напрямку. Так, у 2008 р. було розроблено проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні», але він не був прийнятий. Тому на сьогоднішній день залишається актуальним прийняття відповідного документу на загальнодержавному рівні, а також розробка програм створення туристських кластерів у регіонах.

Існує багато підходів до визначення поняття «туристський кластер». Автори розділяють підхід Карташевської І. Ф., яка під туристським кластером розуміє «...сконцентровану на деякій території групу взаємозв'язаних ресурсів, чинників, підприємств, які є необхідними або бажаними для розвитку певного виду туризму, сприяючих задоволенню потреб туристів залежно від мотиву подорожі» [6, с. 153].

Виходячи з наведеного вище визначення туристського кластера, слід зазначити, що для його утворення доцільно обирати ті показники, які можливо навести у кількісній формі. Таким чином, чинники, які впливають на розвиток туризму, є важливими для формування механізму управління і розвитку дослідженого явища, однак вони не будуть враховуватися в процесі виконання міжрегіональної кластеризації. Також вважаємо доцільним розширити групу показників підсистеми «підприємство» за допомогою введення показників обсягу наданих послуг, які пропонується виділити додатковою аналітичною групою.

Отже дослідження можливостей утворення туристського кластера, базуватиметься на чинниках, що об'єднують три підсистеми (ресурси, обсяг наданих послуг та підприємство) і складатимуться з таких показників:

- ✦ *підсистема «ресурси»:*
 - r_1 – територія, тис. км²;
 - r_2 – адміністративно-територіальних одиниць, одиниць;
 - r_3 – природно-ресурсний потенціал, %;
 - r_4 – пам'ятники національного значення, одиниць;
 - r_5 – пам'ятники місцевого значення, одиниць;
 - r_6 – історичні поселення, одиниць;
 - r_7 – природно-заповідний фонд, одиниць;
- ✦ *підсистема «обсяг наданих послуг»:*
 - o_1 – кількість осіб, які оздоровлені у санаторно-курортних (оздоровчих) закладах, осіб;
 - o_2 – оздоровлено протягом тривалого часу у санаторно-курортних (оздоровчих) закладах, осіб;
 - o_3 – відпочивало протягом 1 – 2 днів у санаторно-курортних (оздоровчих) закладах, осіб;
 - o_4 – чисельність дітей, які відпочивали влітку у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку, осіб;
 - o_5 – кількість іноземних громадян, оздоровлених у санаторно-курортних (оздоровчих) закладах, осіб;
 - o_6 – обслуговано приїжджих у готелях та інших місцях для короткотермінового проживання, усього, осіб;
 - o_7 – перевезення пасажирів автомобільним транспортом, млн осіб;

o_8 – відправлення пасажирів залізничним транспортом, тис.осіб;

✦ підсистема «підприємство»:

p_1 – санаторно-курортні (оздоровчі) заклади, одиниць;

p_2 – кількість готелів, одиниць;

p_3 – кількість номерів у готелях, одиниць;

p_4 – мережа ресторанного господарства, усього, одиниць;

p_5 – роздрібний товарооборот підприємств, млн грн.

Дослідження можливостей утворення туристських кластерів у масштабах регіонів України проведено за допомогою кластерного аналізу в програмному пакеті STATISTICA 6.0, який є одним з методів класифікації, що передбачає поділ вихідної сукупності об'єктів на кластери (класи, групи) [7]. Для цього були зібрані дані в 24 регіонах України та АР Крим без урахування міст Києва та Севастополя, які мають особливий статус.

Стандартизовані значення показників для проведення кластерного аналізу наведено в *табл. 1 – табл. 3*.

Кластерний аналіз було проведено за допомогою двох методів: ієрархічної класифікації та k -середніх. На *рис. 1* зображено дендрограму туристських кластерів у міжрегіональному масштабі, побудовану методом ієрархічної класифікації з використанням методу Варда.

Було виділено вісім кластерів, в які входять певні регіони країни, що є подібними.

Після визначення оптимальної кількості кластерів у вибірці був застосований метод k -середніх. Було задано кількість кластерів (склад кожного кластера представлено в *табл. 4*) і проведена перевірка значущості за допомогою дисперсійного аналізу (*табл. 5*).

Результати дисперсійного аналізу свідчать про значимість результатів кластерного аналізу. Значимість результатів підтверджується також графіком розподілу центрів кластерів (*рис. 2*).

Отримані результати можуть бути використані в подальших дослідженнях для проведення порівняльного аналізу характерних особливостей кожного окремого кластера і районів, які входять до складу кожного з них.

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу (підсистема «ресурси»)

№ п/п	Показник	r_1	r_2	r_3	r_4	r_5	r_6	r_7
1	АРК	0,7838	0,5306	0,4878	0,2782	1,0000	0,5091	0,8750
2	Вінницька	0,7958	0,7894	0,2927	0,2316	0,3204	0,4364	0,1250
3	Волинська	0,6036	0,5638	0,1382	0,2745	0,1433	0,3636	0,2500
4	Дніпропетровська	0,9580	0,7790	0,8862	0,0723	0,5252	0,1091	0,0000
5	Донецька	0,7958	0,6753	1,0000	0,0331	0,3397	0,1455	0,1250
6	Житомирська	0,8949	0,8677	0,2358	0,0993	0,2819	0,1818	0,0000
7	Закарпатська	0,3844	0,3159	0,2033	0,1838	0,1568	0,3455	0,0000
8	Запорізька	0,8168	0,4933	0,3171	0,0196	0,6367	0,1091	0,3750
9	Івано-Франківська	0,4174	0,4170	0,1789	0,1985	0,3122	0,4909	0,1250
10	Київська	0,8438	0,6136	0,3252	0,1373	0,4862	0,1455	0,3750
11	Кіровоградська	0,7387	0,5410	0,2439	0,0392	0,4586	0,1091	0,1250
12	Луганська	0,8018	0,4813	0,7154	0,0515	0,5537	0,1818	0,0000
13	Львівська	0,6547	1,0000	0,3008	1,0000	0,6290	1,0000	1,0000
14	Миколаївська	0,7387	0,4772	0,2358	0,0515	0,3804	0,0727	0,1250
15	Одеська	1,0000	0,6115	0,3008	0,1127	0,4317	0,2182	0,0000
16	Полтавська	0,8649	0,9642	0,2846	0,1042	0,3561	0,2364	0,3750
17	Рівненська	0,6036	0,5327	0,1463	0,1581	0,2603	0,2364	0,3750
18	Сумська	0,7147	0,7790	0,2195	0,1801	0,2146	0,2727	0,2500
19	Тернопільська	0,4144	0,5488	0,1707	0,2292	0,2797	0,5455	0,3750
20	Харківська	0,9429	0,9129	0,3496	0,1238	0,6717	0,2909	0,2500
21	Херсонська	0,8559	0,3610	0,2358	0,0846	0,4808	0,1273	0,0000
22	Хмельницька	0,6186	0,7531	0,2195	0,3027	0,2569	0,4364	0,3750
23	Черкаська	0,6276	0,4435	0,2439	0,0944	0,3865	0,2364	0,7500
24	Чернівецька	0,2432	0,2163	0,1057	0,1618	0,1744	0,2000	0,1250
25	Чернігівська	0,9580	0,7941	0,2927	0,2586	0,3916	0,2545	0,5000

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу (підсистема «обсяг наданих послуг»)

№ п/п	Показник	o ₁	o ₂	o ₃	o ₄	o ₅	o ₆	o ₇	o ₈
1	АРК	1,0000	1,0000	0,5650	0,9937	1,0000	0,8793	0,2616	0,2763
2	Вінницька	0,0726	0,0746	0,0120	0,5922	0,0126	0,1413	0,1874	0,2033
3	Волинська	0,0367	0,0341	0,0586	0,4175	0,0012	0,2037	0,1750	0,0663
4	Дніпропетровська	0,1637	0,1025	1,0000	0,7231	0,0000	0,4585	0,6500	0,4750
5	Донецька	0,2656	0,2559	0,2942	0,8044	0,0064	0,4715	1,0000	0,5413
6	Житомирська	0,0196	0,0203	0,0000	0,2587	0,0014	0,1403	0,1438	0,1466
7	Закарпатська	0,0945	0,0772	0,3095	0,5881	0,0147	0,2873	0,0933	0,1059
8	Запорізька	0,2214	0,2160	0,2051	0,3981	0,0220	0,1463	0,1552	0,2172
9	Івано-Франківська	0,0511	0,0336	0,2899	0,6317	0,0043	0,2284	0,1309	0,0806
10	Київська	0,0626	0,0615	0,0512	0,2866	0,0000	0,4355	0,2949	1,0000
11	Кіровоградська	0,0210	0,0127	0,1347	0,2861	0,0001	0,1226	0,1601	0,0616
12	Луганська	0,0550	0,0400	0,2533	0,4708	0,0001	0,2561	0,3048	0,1474
13	Львівська	0,3934	0,3995	0,1318	0,3776	0,1623	1,0000	0,3990	0,3886
14	Миколаївська	0,1382	0,1248	0,2778	0,2940	0,0488	0,3142	0,2580	0,0351
15	Одеська	0,3211	0,2921	0,6127	1,0000	0,2039	0,5871	0,3629	0,2411
16	Полтавська	0,0747	0,0706	0,1032	0,4255	0,0073	0,1845	0,1386	0,1945
17	Рівненська	0,0276	0,0274	0,0192	0,5037	0,0003	0,1786	0,1758	0,0864
18	Сумська	0,0149	0,0137	0,0255	0,4117	0,0002	0,1365	0,1589	0,1934
19	Тернопільська	0,0187	0,0175	0,0278	0,1799	0,0003	0,1446	0,1414	0,0719
20	Харківська	0,0674	0,0557	0,2113	0,8084	0,0026	0,4852	0,2747	0,5654
21	Херсонська	0,1627	0,1584	0,1557	0,5458	0,0217	0,3857	0,1472	0,0291
22	Хмельницька	0,0204	0,0209	0,0033	0,6384	0,0011	0,3569	0,2190	0,1170
23	Черкаська	0,0374	0,0321	0,0993	0,4566	0,0002	0,1775	0,1731	0,0634
24	Чернівецька	0,0071	0,0038	0,0539	0,3955	0,0000	0,1437	0,0731	0,0231
25	Чернігівська	0,0164	0,0157	0,0200	0,2692	0,0001	0,2083	0,1608	0,1606

Таблиця 3

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу (підсистема «підприємство»)

№ п/п	Показник	p ₁	p ₂	p ₃	p ₄	p ₅
1	2	3	4	5	6	7
1	АРК	1,0000	0,6541	0,8333	0,8059	0,3997
2	Вінницька	0,0551	0,1321	0,0747	0,6866	0,2229
3	Волинська	0,1434	0,1950	0,1393	0,5643	0,1851
4	Дніпропетровська	0,2408	0,7610	0,5841	0,7161	0,9731
5	Донецька	0,6103	0,4843	0,3243	1,0000	1,0000
6	Житомирська	0,0368	0,2767	0,1738	0,3557	0,1976
7	Закарпатська	0,1103	0,4214	0,2782	0,3152	0,2349
8	Запорізька	0,4044	0,1887	0,1630	0,4200	0,4218
9	Івано-Франківська	0,0643	0,2390	0,1758	0,3378	0,1909
10	Київська	0,1489	0,3522	0,2365	0,5243	0,4803
11	Кіровоградська	0,0754	0,1132	0,0951	0,2433	0,1741
12	Луганська	0,1360	0,6352	0,2981	0,4160	0,3593
13	Львівська	0,1985	1,0000	0,5936	0,9681	0,5904

1	2	3	4	5	6	7
14	Миколаївська	0,3768	0,7673	0,8128	0,2897	0,2238
15	Одеська	0,7868	0,5094	0,4592	0,5689	0,7077
16	Полтавська	0,0735	0,2830	0,1525	0,4282	0,2836
17	Рівненська	0,0404	0,1447	0,1302	0,3482	0,1725
18	Сумська	0,0441	0,2264	0,1185	0,5012	0,1543
19	Тернопільська	0,0331	0,2390	0,1218	0,5307	0,1502
20	Харківська	0,1710	0,2642	0,1829	0,9224	0,7388
21	Херсонська	0,4210	0,8491	1,0000	0,2196	0,2019
22	Хмельницька	0,0294	0,1950	0,1212	0,5348	0,2054
23	Черкаська	0,1121	0,4088	0,2193	0,2428	0,2189
24	Чернівецька	0,0221	0,1950	0,1698	0,2115	0,1620
25	Чернігівська	0,0699	0,3836	0,1593	0,3540	0,1723

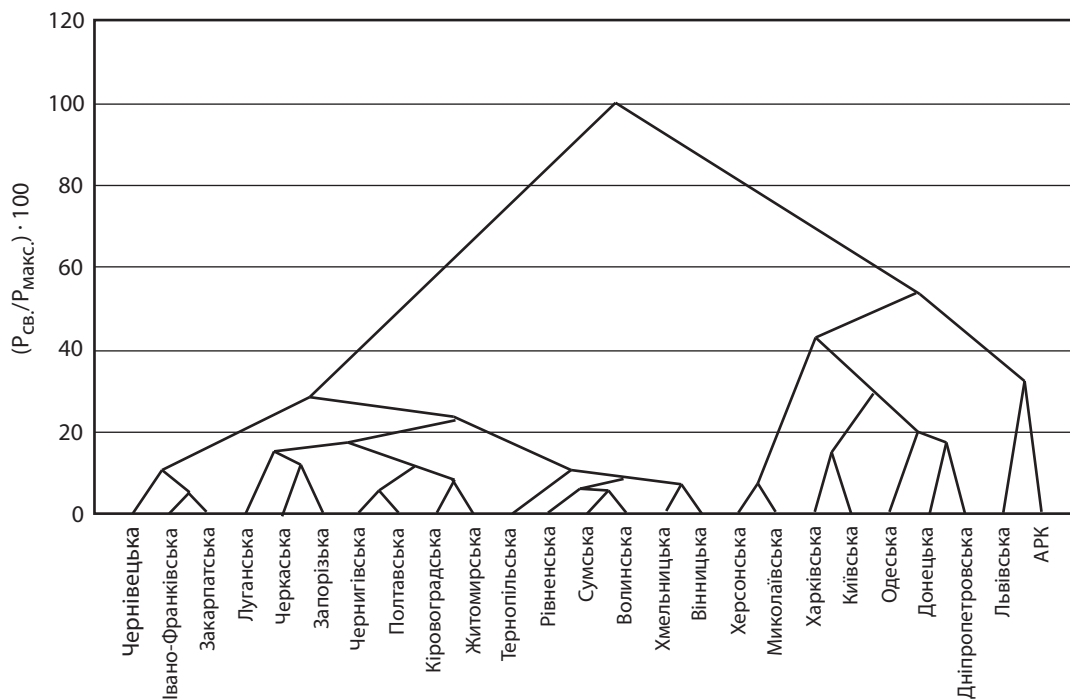


Рис. 1. Дендрограма туристських кластерів у міжрегіональному масштабі, що побудована методом ієрархічної класифікації

Таблиця 4

Склад кластерів

Кластер	Найменування регіонів, що включені у склад кластера
1	Львівський
2	Вінницький, Волинський, Житомирський, Полтавський Рівненський, Сумський, Тернопільський, Хмельницький, Чернігівський
3	Київський, Харківський
4	Закарпатський, Івано-Франківський, Чернівецький
5	Миколаївський, Херсонський
6	Автономна республіка Крим
7	Запорізький, Кіровоградський, Луганський, Черкаський
8	Дніпропетровський, Донецький, Одеський

Результати дисперсійного аналізу

Змінні	Між SS	Всередині SS	F	p
r ₁	0,614870	0,319046	4,68039	0,004404
r ₂	0,746596	0,274583	6,60334	0,000719
r ₃	0,719286	0,469953	3,71705	0,012726
r ₄	0,818228	0,050201	39,58365	0,000000
r ₅	0,764788	0,133532	13,90939	0,000006
r ₆	0,778894	0,190680	9,92031	0,000062
r ₇	1,260417	0,552083	5,54447	0,001864
o ₁	0,989480	0,047231	50,87839	0,000000
o ₂	0,984698	0,054794	43,64375	0,000000
o ₃	0,981008	0,333338	7,14724	0,000457
o ₄	0,739163	0,451208	3,97845	0,009431
o ₅	0,952487	0,027868	83,00567	0,000000
o ₆	1,189244	0,072665	39,74628	0,000000
o ₇	0,702273	0,232330	7,34093	0,000391
o ₈	1,020998	0,188312	13,16732	0,000009
p ₁	1,310813	0,238279	13,35999	0,000009
p ₂	1,190932	0,297011	9,73790	0,000069
p ₃	1,518080	0,089021	41,41477	0,000000
p ₄	0,992052	0,324589	7,42252	0,000366
p ₅	1,422560	0,142671	24,21511	0,000000

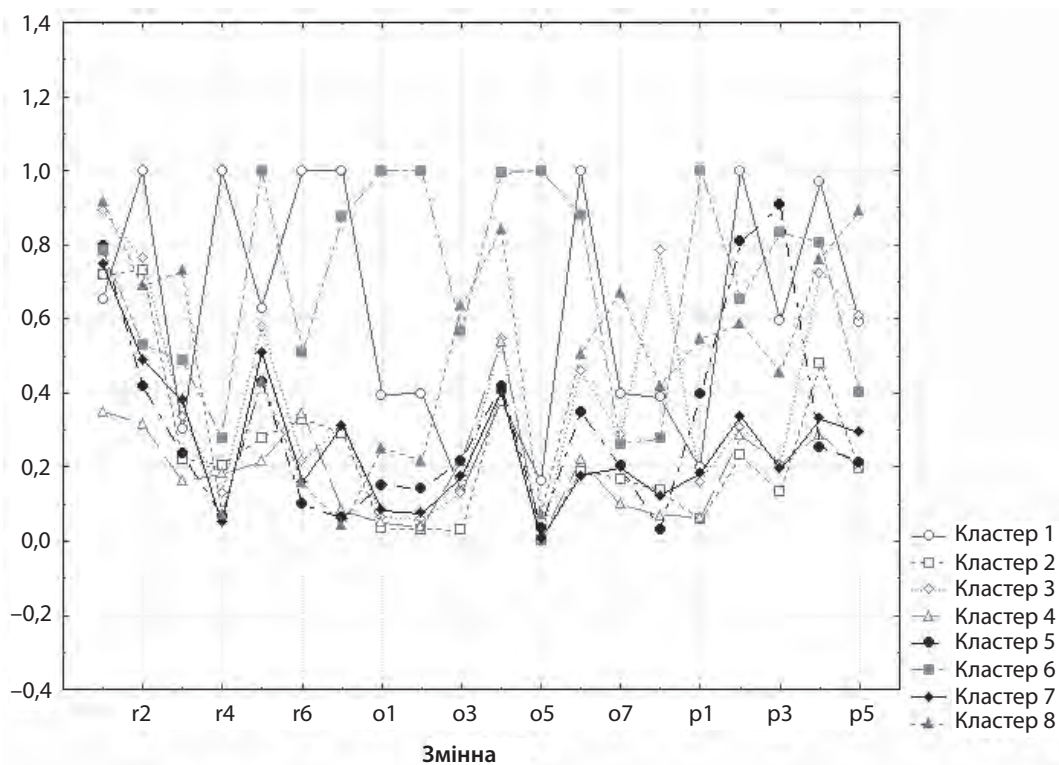


Рис. 2. Графік розподілу центрів кластерів

ВИСНОВКИ

Автори визначають принципові контури туристських кластерів, до яких відносять єдину систему стратегічного управління, налагодженість виробничих зв'язків і стабільність грошових потоків, корпоративну відповідальність і гнучкий механізм управління прибутком та інвестиціями. Як нова організаційна структура туристський кластер формує свою нормативно-правову базу внутрішніх відносин (ціни, об'єкти постачань, квоти та ін.), налагоджує управлінський облік, створює резервні фонди, тобто освоює мобільну й оперативну технологію ефективної діяльності кластера.

Для забезпечення формування сприятливих умов розвитку туристських кластерів необхідним на державному рівні є здійснення в державі комплексу заходів, зокрема:

- ✦ розробка і вдосконалення законодавчої бази організації туристських кластерів в Україні;
- ✦ проведення інформаційної кампанії серед потенційних учасників і зацікавлених осіб по роз'ясненню конкурентних переваг кластерів;
- ✦ державна підтримка процесів кооперування, приєднання та інтеграції серед туристських підприємств;
- ✦ підвищення ефективності системи навчання і підготовки спеціалістів зі створення і впровадження кластерної моделі в сфері туризму;
- ✦ створення промислових парків і технопарків як інфраструктури для розвитку кластерів, заохочення використання технологічних інновацій в роботі підприємств туристського бізнесу;
- ✦ реалізація заходів податкового регулювання для учасників кластерів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Швець І. Ю. Стимулирование инвестиционной деятельности как условие развития туристского кластера / И. Ю. Швець [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_58

2. Подсолонко М. В. Интернет в маркетинге туристических кластеров / М. В. Подсолонко, Е. Г. Басиладзе // Ученые записки Таврического национального университета им. Вернадского (серия «Экономика и управление»). – Том 22 (61). – 2009. – С. 310 – 318.

3. Подсолонко М. В. Государственное регулирование развития кластеров в Украине / М. В. Подсолонко, Е. Г. Басиладзе // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 34 – 39.

4. Оболенцева Л. В. Дослідження варіативності національного туристичного ринку України з використанням багатомірних методів дослідження (на прикладі Харківського регіону) / Л. В. Оболенцева // Проблеми розвитку туризму і готельного господарства: регіональний аспект : монографія / за заг. ред. І. М. Писаревського ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – С. 183 – 196.

5. Недосвитий Н. В. Формирование стратегии развития туристической отрасли в регионе на основе кластерного подхода : автореф. дис. канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 / Н. В. Недосвитий. – Чебоксары, 2010. – 11 с.

6. Карташевская И. Ф. Теоретические аспекты кластерного моделирования в туризме / И. Ф. Карташевская // Экономика Крыма. – 2011. – № 3 (36). – С. 152 – 155.

7. Боровиков В. П. Прогнозирование в системе STATISTICA в среде Windows. Основы теории и интенсивная практика на компьютере: Учеб. пособие / В. П. Боровиков, Г. И. Ивченко. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 384 с.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

ПРОКОПІШИНА О. В., КОЗУБОВА Н. В.

УДК 657.44:338.486.2

Прокопiшина О. В., Козубова Н. В. Обліково-аналітична підтримка державних програм розвитку туризму

Стаття висвітлює результати розбудови системи обліково-аналітичної підтримки державного регулювання ринку туристичних послуг. На основі запропонованих показників визначено вплив туристичної галузі на формування ВВП і платіжного балансу України, проаналізовано дохідність туристських прибуттів. Розкрито основні проблеми національного ринку туристичних послуг і перспективні важелі державного регулювання розвитку туризму в Україні.

Ключові слова: туризм, розвиток туризму, обліково-аналітична підтримка, державне регулювання.

Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Бібл.:** 3.

Прокопiшина Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: elena_prokopishin@mail.ru

Козубова Наталія Вікторівна – аспірантка, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 657.44:338.486.2

UDC 657.44:338.486.2

Прокопiшина Е. В., Козубова Н. В. Учетно-аналитическая поддержка государственных программ развития туризма

Статья посвящена формированию системы учетно-аналитической поддержки государственного регулирования рынка туристических услуг. На основе предложенных показателей определено влияние туристической отрасли на ВВП и платежный баланс Украины, проанализирована доходность туристических прибытий. Раскрыты основные проблемы национального рынка туристических услуг и перспективные рычаги государственного регулирования развития туризма в Украине.

Ключевые слова: туризм, развитие туризма, учетно-аналитическая поддержка, государственное регулирование.

Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Библ.:** 3.

Прокопiшина Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: elena_prokopishin@mail.ru

Козубова Наталья Викторовна – аспирантка, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Prokopishina Y. V., Kozubova N. V. Accounting and Analytical Support of State Development Programs for Tourism

The paper presents a proposal for composition of information and analytical support system for state regulation of tourism. On the base of proposed indicators the paper reveals tourism impact on gross domestic product, international balance of payments and national accounts. The proper estimates and analytical findings on international tourist arrivals for Ukraine are given. Also the paper discloses the main problems of national travel market and potential leverages of state regulation of tourism in Ukraine.

Key words: tourism, tourism development, accounting and analytical support, state regulation.

Pic.: 5. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 3.

Prokopishina Yelena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: elena_prokopishin@mail.ru

Kozubova Natalya V. – Postgraduate Student, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Динамічний розвиток туристичної індустрії на світовому рівні обґрунтовує ставлення до туризму як до «феномену ХХІ століття», який є невід'ємною складовою життя більшості людей світу і одним з провідних напрямків соціально-економічної діяльності. Досвід багатьох країн – аттракторів туристичних потоків засвідчує, що розвиток туристично-рекреаційної сфери національної економіки базується на виваженій, систематичній, науково-обґрунтованій підтримці з боку державної та регіональної влади.

Науковому обґрунтуванню механізму функціонування ринку туристичних послуг, проблемам формування і організації споживання туристичного продукту, особливостям розробки і реалізації державних програм регулювання діяльності підприємств туристичної галузі (ПТГ) присвячені дослідження багатьох науковців, зокрема А. Ю. Александрової, В. Г. Герасименко, І. В. Зоріна, Н. І. Кабушкіна, В. М. Козирева, О. О. Любимцевої,

Т. В. Румянцевої, Т. І. Ткаченко. На основі наукових здобутків вітчизняних і зарубіжних дослідників розроблено концепцію розвитку туризму в Україні, яка направлена на забезпечення правових, організаційних і економічних умов формування сучасної туристичної індустрії.

Втім, державна політика України в сфері туристичного бізнесу потребує створення та невпинного розвитку методологічної бази державного управління, важливою компонентою якої є обліково-аналітичне забезпечення. Подана стаття має на меті подальший розвиток інформаційно-аналітичного комплексу показників розвитку туризму шляхом його доповнення, структурування, а також виявлення економічної сутності та взаємозв'язків між показниками.

Узагальнення результатів досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, рекомендацій Всесвітньої туристської організації (ВТО) і врахування реалій туристичного бізнесу України обґрунтовують доцільність ви-

користання для оцінки і аналізу рівня розвитку туристичної галузі таких груп показників:

- 1) коефіцієнти співвідношення продукту туристичної галузі і ВВП;
- 2) коефіцієнти співвідношення результатів зовнішнього туризму та зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД);
- 3) коефіцієнти співвідношення податкових платежів підприємств туристичної галузі та загальних надходжень до державних та місцевих бюджетів;
- 4) коефіцієнти дохідності туристських прибуттів.

Узагальнюючим показником, що характеризує результат функціонування економічних суб'єктів країни в абсолютному вартісному вимірі, є валовий внутрішній продукт. Фахівці ВТО, а також широке коло вітчизняних і зарубіжних дослідників, у т. ч. [2, 3], відзначають інформаційно-аналітичну значимість показників, які співставляють продукт, створений суб'єктами туристичної діяльності, з валовим внутрішнім продуктом країни.

У цій групі, на нашу думку, доцільно розраховувати показники (табл. 1), які характеризують:

- ✦ частку продукту підприємств туристичної галузі, які є резидентами України, у ВВП (K_{11});
- ✦ відношення вартості туристичного продукту, наданого споживачам-резидентам іноземними підприємствами туристичної галузі, до ВВП (K_{12});
- ✦ сальдо зовнішнього туризму, визначеного як різницю між вартістю туристичних послуг, наданих вітчизняними підприємствами іноземним громадянам, і вартістю туристичних послуг, наданих іноземними підприємствами громадянам України, по відношенню до ВВП (K_{13});
- ✦ частку вартості спожитих туристичних продуктів у кінцевих споживчих витратах резидентів України (K_{14});
- ✦ співвідношення змін у споживчих цінах туристичної галузі та національної економіки в цілому (K_{15}).

Одна з переваг використання для аналізу розвитку туристичної галузі коефіцієнту співвідношення індексу цін туристичних продуктів та загального індексу споживчих цін (K_{15}) полягає в тому, що цей показник опосередковано відображає рівень конкурентоздатності галузі у порівнянні з іншими галузями національної економіки. Індекс споживчих цін туристичної галузі, який випереджує загальний індекс споживчих цін ($K_{15} > 1$) засвідчує високу конкурентоспроможність туристичних продуктів с туристичних підприємств у цілому, що досягається за рахунок високої якості послуг, організації туристичного обслуговування, ефективності управління господарюючим суб'єктом туристичної галузі. Позитивні висновки особливо обґрунтовані, якщо сприятливе значення показника K_{15} доповнюється високими темпами зростання доходів туристичної галузі та/або частки туристичного продукту у ВВП.

У протилежному випадку ($K_{15} < 1$) пропозиція туристичних послуг не забезпечена платоспроможним попитом, і в умовах зростання цін на інші групи споживчих товарів і послуг споживачі переорієнтують попит не на користь туристичних продуктів. У такій ситуації суб'єктам управління як державного, так і нижчих рівнів управління, необхідно усвідомлювати та враховувати під час прийняття управлінських рішень, що в разі формування кризових тенденцій в економіці туристична галузь зазнає стрімкого падіння платоспроможного попиту. Для недопущення відповідних негативних явищ необхідно є систематична випереджувальна робота з метою збагачення туристичного потенціалу країни (на рівні органів державного управління) і підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю (на рівні управління підприємством туристичної галузі).

Деякими дослідниками зазначається, що співставлення ВВП та продукту туристичної галузі (у т. ч. і для розрахунку показника K_{15}) ускладнюється недосконалістю чинних методичних підходів формування даних державними органами статистики. Для вирішення подібної проблеми, яка є актуальною не лише для України, кон-

Таблиця 1

Показники співвідношення продукту туристичної галузі та валового внутрішнього продукту

Показник	Розрахункова формула	Умовні позначки
Частка туристичного продукту вітчизняного походження у ВВП (K_{11})	$K_{11} = \frac{D_{BT} + D_{ET}}{ВВП} \cdot 100\%$	D_{BT} – доходи підприємств туристичної галузі від реалізації послуг внутрішнього туризму;
Частка спожитого туристичного продукту іноземного походження у ВВП (K_{12})	$K_{12} = \frac{D_{IT}}{ВВП} \cdot 100\%$	D_{ET} – доходи підприємств туристичної галузі від реалізації послуг іноземним туристам;
Сальдо зовнішнього туризму по відношенню до ВВП (K_{13})	$K_{13} = \frac{D_{ET} - D_{IT}}{ВВП} \cdot 100\%$	$ВВП$ – валовий внутрішній продукт;
Частка туристичного продукту у витратах домогосподарств (K_{14})	$K_{14} = \frac{D_{BT} + D_{ET}}{ВД} \cdot 100\%$	D_{IT} – вартість туристичних продуктів спожитих вітчизняними туристами в процесі виїзного туризму;
Коефіцієнт співвідношення індексу цін туристичних продуктів та загального індексу споживчих цін (K_{15})	$K_{15} = \frac{ІСЦ_T}{ІСЦ}$	$ВД$ – кінцеві споживчі витрати домашніх господарств
		$ІСЦ_T$ – індекс споживчих цін туристичної галузі;
		$ІСЦ$ – загальний індекс споживчих цін

сультант ВТО Дж. Моралес (Juan Morales) [3] пропонує використовувати статистичну інформацію, акумульовану для виду економічної діяльності «Діяльність готелів і ресторанів», а також враховувати відповідні показники діяльності підприємств, що надають послуги пасажирського транспорту. Саме з урахуванням такої пропозиції та на основі офіційної статистичної інформації [1] проведено розрахунки окремих показників співвідношення продукту туристичної галузі та ВВП, результати яких представлено на *рис. 1* та *рис. 2*.

і виявляють чуттєвість попиту на туристичні продукти до сезонних чинників. Розрахований показник (K_{15}) підтверджує, що туристичному ринку України характерне зростання платоспроможного попиту протягом літніх місяців ($K_{15} > 1$ та $K_{15} \in [1,008946; 1,020284]$) та його зниження у осінньо-зимовий період ($K_{15} < 1$ та $K_{15} \in [0,999013; 0,986365]$). Отже, обґрунтованими є управлінські рішення з метою подолання сезонності і підвищення привабливості туристичних продуктів протягом осінніх і зимових місяців, поряд з тим, у цілому, туристичний ринок України характеризується стійким і зростаючим платоспроможним попитом.

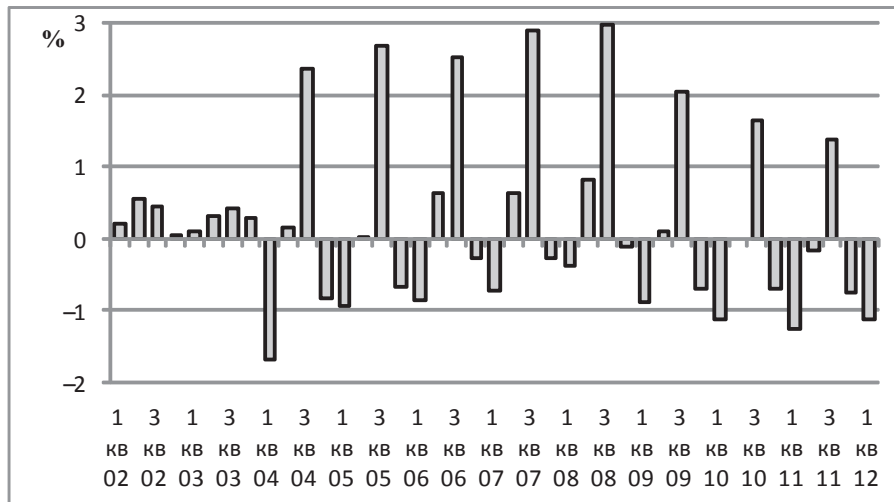


Рис. 1. Динаміка сальдо зовнішнього туризму по відношенню до ВВП (K_{13})

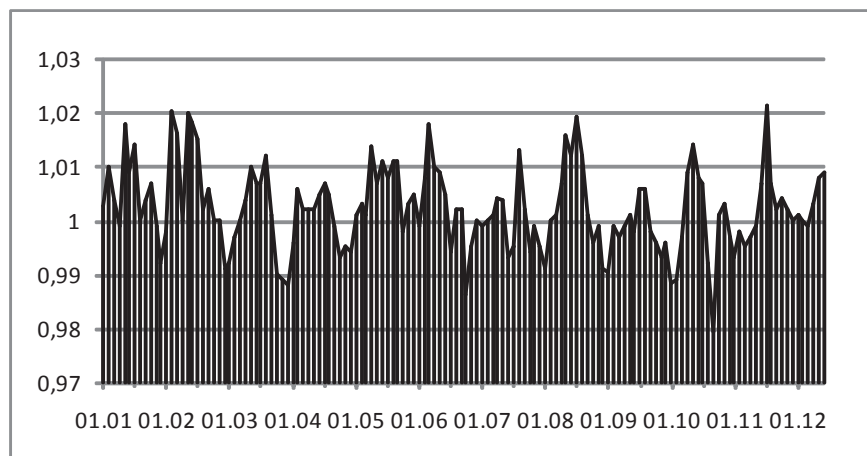


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта співвідношення індексу цін туристичних продуктів і загального індексу споживчих цін (K_{15}) у 2001 – 2012 рр.

Протягом досліджуваного періоду сальдо зовнішнього туризму складало від 1,68% ВВП (від'ємне сальдо у 1 кварталі 2004 р.) до 2,98% ВВП (позитивне сальдо у 3 кварталі 2008 р.) З 1 кварталу 2004 р. спостерігається сезонні риси в зовнішньому туризмі України: 4 та 1 квартали року характеризуються перевищенням зарубіжного туризму у структурі туристичних потоків, і лише в 3 кварталі збільшення операцій іноземного туризму створює позитивне сальдо зовнішнього туризму.

Результати розрахунків, продемонстровані на *рис. 2*, засвідчують несуттєве коливання коефіцієнта співвідношення індексу цін туристичних продуктів і загального індексу споживчих цін (K_{15}) у діапазоні [0,986; 1,020]

тичний ринок України характеризується стійким і зростаючим платоспроможним попитом.

Природа господарської діяльності підприємств туристичної галузі обумовлює їх широке залучення до сфери зовнішньоекономічних відносин. Отже, значимим є виявлення рівня розвитку туристичної галузі шляхом співставлення результатів функціонування цієї галузі з результатами роботи зовнішньоекономічного сектора національної економіки в цілому. Показники другої групи (*табл. 2*) характеризують частку операцій туристичних підприємств у зовнішній торгівлі товарами і послугами, розкривають вплив експорту-імпорту туристичних продуктів на платіжний баланс країни, виявляють рівень

покриття валютних коштів, витрачених громадянами України на оплату туристичних послуг у процесі візнього туризму, надходженнями валютних коштів на рахунки вітчизняних ПТГ від іноземних туристів у процесі споживання послуг в'їзного туризму, тощо.

туристичних послуг, наданих нерезидентам у період сезонних піків (3 квартал), становить від 36,96% до 52,90% від вартості експортованої продукції металургійної галузі (у 3 кварталі 2006 р. і 2009 р. відповідно), від 75,45% до 197,68% від вартості експортованої мінеральної про-

Таблиця 2

Показники співвідношення результатів зовнішнього туризму та ЗЕД

Показник	Розрахункова формула	Умовні позначки
Частка іноземного туризму в експорті товарів та послуг (K_{211})	$K_{211} = \frac{H_{ET}}{E_T + E_{II}} \cdot 100\%$	H_{ET} – валютні надходження від реалізації туристичних продуктів іноземним туристам вітчизняними підприємствами; E_T – валютні надходження від експорту товарів; E_{II} – валютні надходження від експорту послуг
Коефіцієнт співвідношення іноземного туризму та експорту товарів (K_{212})	$K_{212} = \frac{H_{ET}}{E_T} \cdot 100\%$	
Частка іноземного туризму в експорті послуг (K_{213})	$K_{213} = \frac{H_{ET}}{E_{II}} \cdot 100\%$	
Коефіцієнт співвідношення іноземного туризму та експорту основного товару зовнішньої торгівлі (K_{214})	$K_{214} = \frac{H_{ET}}{E_{OT}} \cdot 100\%$	E_{OT} – валютні надходження від експорту основного товару зовнішньої торгівлі
Коефіцієнт співвідношення іноземного туризму та іноземних інвестицій в національну економіку (K_{215})	$K_{215} = \frac{H_{ET}}{II_H} \cdot 100\%$	II_H – надходження прямих іноземних інвестицій у національну економіку
Коефіцієнт збалансованості валютних потоків у зовнішньому туризмі (K_{221})	$K_{221} = \frac{H_{ET}}{H_{IT}} \cdot 100\%$	H_{IT} – витрачання валютних коштів вітчизняними туристами на оплату туристичних продуктів іноземних підприємств
Частка зарубіжного туризму в імпорті товарів та послуг (K_{231})	$K_{231} = \frac{H_{IT}}{I_T + I_{II}} \cdot 100\%$	
Коефіцієнт співвідношення зарубіжного туризму та імпорту товарів (K_{232})	$K_{232} = \frac{H_{IT}}{I_T} \cdot 100\%$	I_T – витрачання валютних коштів на імпорт товарів; I_{II} – витрачання валютних коштів на імпорт послуг;
Частка зарубіжного туризму в імпорті послуг (K_{233})	$K_{233} = \frac{H_{IT}}{I_{II}} \cdot 100\%$	
Коефіцієнт співвідношення зарубіжного туризму та імпорту основного товару зовнішньої торгівлі (K_{234})	$K_{234} = \frac{H_{IT}}{I_{OT}} \cdot 100\%$	I_{OT} – витрачання валютних коштів на імпорт основного товару зовнішньої торгівлі;
Коефіцієнт співвідношення зарубіжного туризму та іноземних інвестицій до інших економік світу (K_{235})	$K_{235} = \frac{H_{IT}}{II_B} \cdot 100\%$	II_B – прями іноземні інвестиції з національної економіки до інших економік світу

Інформаційно-значимими є не лише розрахунки місця зовнішнього туризму в результатах ЗЕД, але й порівняння надходжень (витрачань) у ході експорту (імпорту) туристичного продукту з відповідними показниками щодо основних видів експортних (імпортних) товарів (показники K_{214} та K_{234}).

Згідно з офіційними даними [1] перше місце в товарній структурі експорту України займають недорогоцінні метали та вироби з них (29,7% у 1 кварталі 2012 р.); мінеральні продукти та продукти рослинного походження забезпечують 13,5% та 12,1% валютних надходжень відповідно; незважаючи на задекларовану стратегічну важливість машинобудівної галузі експорт машин, обладнання та механізмів становить лише 9,9% (у 1 кварталі 2012 р.). Рис. 3 демонструє, що вартість

продукції (у 3 кварталі 2011 р. та 2007 р. відповідно), у деякі періоди майже вдвічі перевищує вартість експортованої продукції хімічної галузі.

У загальній сумі імпорту України традиційно домінують мінеральні продукти (37,2% у 1 кварталі 2012 р.), імпорт машин, обладнання та механізмів становить лише 14,7%, що надає причину аналітикам стверджувати про енергетичну залежність України та нераціональну структуру зовнішньої торгівлі. Результати співставлення, відображені на рис. 4, виявляють, що витрати на туристичне обслуговування за кордоном склали від 11,86% (у 4 кварталі 2011 р.) до 29,83% (у 3 кварталі 2007 р.) валютних виплат за придбання імпортних енергоносіїв, імпорт туристичних послуг стабільно перевищує 50% імпорту продукції хімічної галузі, а в 2010 р. – продукції машинобудування.

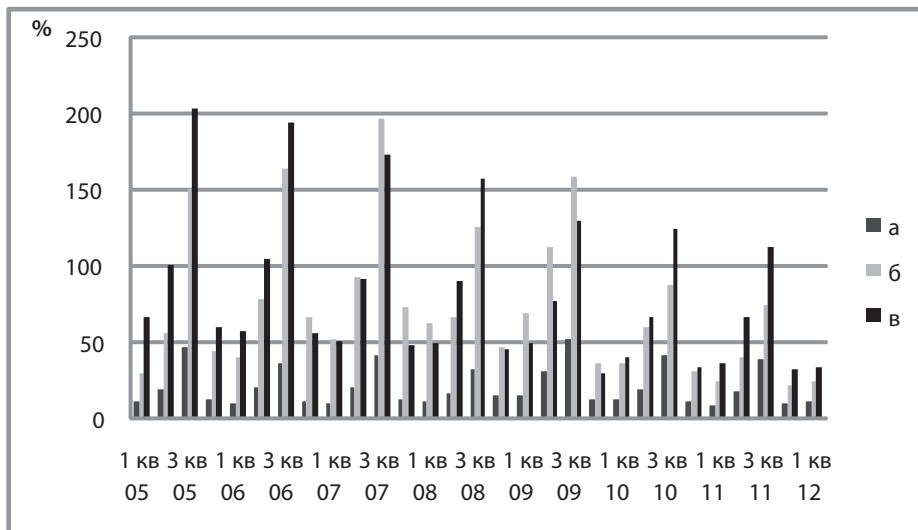


Рис. 3. Динаміка коефіцієнтів співвідношення іноземного туризму та експорту основного товару зовнішньої торгівлі (K_{214}) (а – недорогоцінні метали та вироби з них, б – мінеральні продукти, в – продукція хімічної галузі)

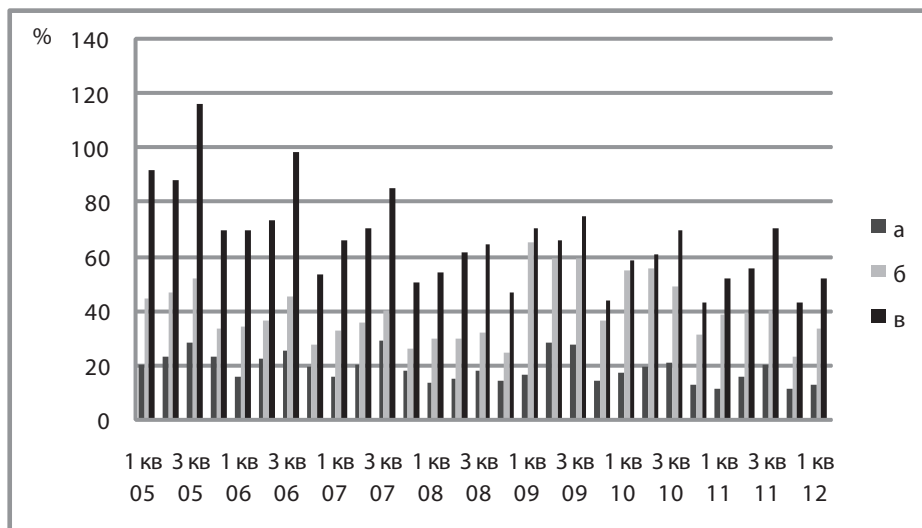


Рис. 4. Динаміка коефіцієнтів співвідношення зарубіжного туризму та імпорту основного товару зовнішньої торгівлі (K_{234}) (а – мінеральні продукти; б – механічне обладнання, машини та механізми; в – продукція хімічної галузі)

Таким чином, проведене порівняння туристичної галузі з основними експортно-орієнтованими галузями та групами товарів критичного імпорту доводить важливе значення туристичного сектора національної економіки та суттєвий вплив діяльності ПТГ на платіжний баланс України, і, отже, додатково підкреслює актуальність і значимість державних програм, спрямованих на розвиток туризму.

Позитивний вплив на платіжний баланс є одним з багатьох інших очікувань сприятливого ефекту державних програм розвитку туризму. В їх комплексі не останнє місце займає очікування зростання надходжень від суб'єктів туристичної діяльності до державного та місцевих бюджетів. Як характерний показник можливо використовувати коефіцієнт співвідношення податкових платежів ПТГ та доходів бюджету (K_{31}), який розраховується як:

$$K_{31} = \frac{ППТ}{Д_{ДБ} + Д_{МБ}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де $П_{ПТ}$ – податкові платежі підприємств туристичної галузі;

$Д_{ДЕ}$ – загальна сума надходжень до державного бюджету;

$Д_{МБ}$ – загальна сума надходжень до місцевих бюджетів.

Для визначення значення показника K_{31} необхідно враховувати не лише податок на прибуток ПТГ, а повний комплекс податкових і обов'язкових платежів до бюджетів, встановлених законодавством при здійсненні фінансово-господарської діяльності в сфері туризму (ПДВ, туристичний збір, ін.).

У процесі надання і організації споживання туристичних продуктів формуються не лише доходи державного і місцевих бюджетів, а перш за все – доходи безпосередньо підприємств туристичної галузі. Для обґрунтування управлінських рішень у ході фінансово-господарської діяльності ПТГ доцільно оцінювати та аналізувати дохідність туристських прибуттів на основі показників, перерахованих у табл. 3.

Показники дохідності туристських прибуттів

Показник	Розрахункова формула	Умовні позначки
Коефіцієнт загальної дохідності туристських прибуттів (K_{41})	$K_{41} = \frac{D_{BT} + D_{3T}}{T_B + T_E + T_I}$	D_{BT} – доходи підприємств туристичної галузі від реалізації послуг внутрішнього туризму; D_{3T} – доходи підприємств туристичної галузі від реалізації послуг зовнішнього туризму;
Коефіцієнт дохідності внутрішніх туристських прибуттів (K_{42})	$K_{42} = \frac{D_{BT}}{T_B}$	T_B – обсяг внутрішнього туризму в натуральних одиницях; T_E – обсяг іноземного туризму в натуральних одиницях; T_I – обсяг зарубіжного туризму в натуральних одиницях
Коефіцієнт дохідності іноземних туристських прибуттів (K_{43})	$K_{43} = \frac{H_{ET}}{T_E}$	H_{ET} – валютні надходження від реалізації туристичних продуктів іноземним туристам вітчизняними підприємствами
Коефіцієнт дохідності зарубіжних туристських прибуттів (K_{44})	$K_{44} = \frac{H_{IT}}{T_I}$	H_{IT} – витрачання валютних коштів вітчизняними туристами на оплату туристичних продуктів іноземних підприємств

Для цілей розрахунку показників дохідності туристських прибуттів обсяг туризму (внутрішнього, іноземного, зарубіжного) (T_B , T_E , T_I) можливо визначати як: а) кількість туристів (або подорожуючих в цілому), (одиниця виміру – тис. осіб); б) тривалість туристичного обслуговування (TTO), (одиниця виміру – чол.-дні):

$$TTO = \sum_{i=1}^n C_i \cdot T_i, \quad (2)$$

де C_i – чисельність споживачів туристичного продукту i ;
 T_i – тривалість туристичного обслуговування за продуктом i ;

n – кількість реалізованих туристичних продуктів.

У першому випадку відповідні показники дохідності туристських прибуттів відображають середню вартість туристичного обслуговування одного споживача туристичного продукту, а в другому – характеризують середню вартість одного дня обслуговування туристів вітчизняними чи/та зарубіжними підприємствами туристичної галузі. Зміна дохідності зовнішнього туризму

в розрахунку на одного споживача туристичного продукту протягом 2000 – 2011 рр. продемонстрована на рис. 5.

За останні десять років дохідність туристичних прибуттів зростає майже в 5 раз, і досягла в 2011 р. 225,61 дол./осіб, проте Україна у порівнянні з іншими європейськими країнами має суттєвий потенціал зростання. Так, дохідність прибуття іноземних громадян до Туреччини в 2010 р. склала 770,37 дол./особу, до Іспанії – 996,2 дол./особу. Якщо за кількістю туристських прибуттів у 2010 р. Україна посіла 12 місце в світових рейтингах ВТО (21,2 млн осіб), за доходами від іноземного туризму отримала лише 50 місце (3788 млн дол.). Певною позитивною рисою розвитку ринку туристичних послуг в Україні є перевищення дохідності прибуттів за іноземним туризмом над зарубіжним, яке спостерігається з 2007 р. і засвідчує, що в середньому надходження від туристичного обслуговування іноземних громадян на території України в розрахунку на одну особу є більшим за середнє витрачання коштів громадянами України, які виїжджають з метою споживання туристичних продуктів за кордон.



Рис. 5. Динаміка коефіцієнтів дохідності зарубіжних та іноземних туристських прибуттів

Проведений аналіз на основі запропонованих показників доводить значимість туристичної галузі для національної економіки, а також необхідність подальшої розробки державних програм підтримки розвитку туризму в Україні. Важливою науковою задачею подальших досліджень є виявлення шляхів збалансування сальдо зовнішнього туризму за кварталами протягом календарного року; практично значимими також є роботи, спрямовані на виявлення регіональних проблем і формування програм сприяння розвитку туризму на рівні обласних органів державної влади. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Офіційна статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний документ]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. **Ткаченко Т. І.** Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
3. **Juan F. Morales** Measuring the Economic Contributions of Tourism: a Proposal for Some Basic Indicators // Enzo Paci Papers on measuring the Economic Significance of Tourism – Vol. 3 – WTO, 2003. – P. 101 – 140.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

ТІТЯЄВ В. В.

УДК 338.1:64

Тітяєв В. В. Проблемні питання формування собівартості житлово-комунальних послуг

У статті проаналізовано динаміку зростання собівартості послуг на підприємствах водопостачання, водовідведення і теплопостачання України за 2002 – 2012 роки. Надзвичайно високі темпи зростання собівартості вимагають більш ефективного її регулювання. Пропонуються механізми, які можуть сприяти зниженню собівартості житлово-комунальних послуг.

Ключові слова: собівартість, проблеми, підприємства, послуги, вода, тепло, методи, нормування, інвестиції, капітал.

Табл.: 2. **Бібл.:** 9.

Тітяєв Віктор Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міської і регіональної еко-номіки, Харківська національна академія міського господарства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: v.tityev@gmail.com

УДК 338.1:64

Тітяєв В. В. Проблемные вопросы формирования себестоимости жилищно-коммунальных услуг

В статье проанализирована динамика роста себестоимости услуг на предприятиях водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения Украины за 2002 – 2012 годы. Чрезвычайно высокие темпы роста себестоимости требуют более эффективного её регулирования. Предлагаются механизмы, которые могут стимулировать снижение себестоимости жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: себестоимость, проблемы, предприятия, услуги, вода, тепло, методы, нормирование, инвестиции, капитал.

Табл.: 2. **Библ.:** 9.

Тітяєв Віктор Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міської і регіональної економіки, Харківська національна академія міського господарства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: v.tityev@gmail.com

UDC 338.1:64

Tityaev V. V. Problem Questions of the Formation Costs of Housing and Communal Services

The article analyzed the dynamics of growth of cost of services at the enterprises of water supply, sewerage and heating of Ukraine for 2002 – 2012 years. The extremely high growth rates require more cost effective management of costs. We proposed mechanism, which may stimulate reduction in the cost of housing and communal services.

Key words: cost, problems, enterprise, services, water, heat, methods, regulation, investment, capital.

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

Tityaev Viktor V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Urban and Regional Economics, Kharkiv National Academy of Municipal Economy (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: v.tityev@gmail.com

Загальна економічна ситуація в Україні негативно позначилася на стані житлово-комунальної сфери й призвела до того, що протиріччя між рівнем сукупних доходів домогосподарств, достатніх для повної оплати отриманих належної якості комунальних послуг, й реальною вартістю цих послуг істотно загострилися. Ця проблема набула хронічного та досить складного соціально-економічного характеру й вимагає прийняття інституційних заходів по забезпеченню збалансованості ринкової вартості послуг житлово-комунальних підприємств з платіжними спроможностями споживачів цих послуг і насамперед населення.

Визначаючи механізми подолання вказаних протиріччя шляхом розробки нових підходів і методів удосконалення

системи формування собівартості житлово-комунальних послуг, варто враховувати специфічні й унікальні особливості, характерні для кожної підгалузі житлово-комунального господарства. Коливання суспільних потреб у надійному та якісному комунальному обслуговуванні споживачів і можливостей їх повного задоволення є особливо чутливі. Тут найбільше чітко простежується взаємозв'язок економічної ефективності діяльності кожного підприємства галузі із соціальними результатами рівня комунального обслуговування населення. Сьогодні є очевидною необхідність більш органічного взаємозв'язку проведення інституційної реформи регулятивної системи ціноутворення в житлово-комунальній сфері з державною політикою соціального захисту населення.

Житлово-комунальна реформа повинна гармонійно поєднувати в собі пріоритети комплексного вирішення державних задач стратегічного інноваційного розвитку галузі, економічну самодостатність її функціонування в ринкових умовах, а також ефективно виконувати функцію соціально-економічного захисту населення, враховуючи його реальний рівень заробітної плати та пенсійного забезпечення.

Дослідження автором особливостей сучасної практичної діяльності окремих підприємств водопостачання, водовідведення, комунальної теплоенергетики, житлово-експлуатаційних організацій в різних регіонах країни, а також системний аналіз наукових і фахових публікацій з проблематики ринкових перетворень у житлово-комунальній галузі, дає підставу вважати, що радикальна розбудова житлово-комунальної сфери в Україні повинна здійснюватись на підґрунті комплексного і гармонійного інституційного забезпечення її розвитку. Відсутність науково обґрунтованих інституційних засад стратегічного розвитку, побудованих на основі фундаментальних теоретичних принципів ринкової економіки, протягом усього періоду реформування економічних відносин у галузі негативно позначалося на техніко-економічних показниках і фінансових результатах господарської діяльності підприємств. Особливу соціально-економічну гостроту за останні 20 років набула проблема незбалансованості ринкової вартості послуг житлово-комунальних підприємств з платіжними спроможностями населення. Очевидні недоліки у системі фінансових розрахунків по платежах населення за спожиті комунальні послуги в першу чергу зумовлені суттєвою недосконалістю нормативно-правових актів щодо формування собівартості послуг житлово-комунальних підприємств.

Вирішенню окремих теоретичних і практичних проблемних аспектів реформування житлово-комунальної сфери присвячені роботи цілого ряду вітчизняних і закордонних вчених: Амосова О. Ю., Бережної А. Ю., Гури Н. О., Качали Т. М., Оніщука Г. І., Святоцької В. Г., Ряховської Г. М., Тагі-Заде Ф. Г. та інших.

Разом з тим, ще до цього часу залишаються недостатньо дослідженими ряд ключових питань формування собівартості послуг житлово-комунальних підприємств, які відносяться до локальних природних монополій і мають свої особливості.

Світовий досвід показує неможливість універсального розв'язання всієї безлічі особливостей господарської діяльності різних галузей економіки. Формальне перенесення ринкових механізмів в діяльність житлово-комунальної галузі стала найбільш вагомою перешкодою в реалізації державних програм проведення реформи. Актуальність наукового пошуку шляхів обумовлена існуванням довгострокового системного дисбалансу між формуванням доходів і витрат на підприємствах галузі, відсутністю позитивних ознак покращання якості наданих населенню житлово-комунальними послуг, непомірно високими витратами енергоресурсів, інвестиційною непривабливістю житлово-комунального комплексу для залучення приватного капіталу.

Метою даної статті є обґрунтування недосконалості ряду положень щодо існуючої системи формування собівартості у житлово-комунальній сфері, внаслідок чого практично неможливо забезпечити залучення капітальних інвестицій в модернізацію галузі.

Собівартість – економічний показник, на якому концентруються всі протиріччя, що випливають із різної спрямованості інтересів виробників і споживачів послуг. Відсутність комплексної нормативно-правової й методичної бази відносно багатьох специфічних особливостей формування собівартості послуг у підгалузях житлово-комунального господарства створює багато проблем при плануванні й обліку витрат, калькулюванні собівартості послуг. Таке положення унеможливує об'єктивно й повною мірою оцінити доцільність й ефективність всієї сукупності витрат, що відносяться на собівартість продукції та послуг підприємств водопостачання, каналізації, теплопостачання, житлово-експлуатаційних організацій і т. д. Для встановлення існуючих тенденцій щодо змін виробничих витрат на підприємствах галузі зробимо короткий огляд статистичних показників динаміки даних, які визначили за останні 10 років формування собівартості в основних підгалузях житлово-комунального господарства.

За даними Міністерства житлово-комунального господарства, у 2002 р. собівартість 1 м³ реалізованої споживачам води у м. Києві становила 36 коп., у 2012 р. – 2 грн 39 коп. (зростання 663,9%), у Чернівецькій області відповідно 85 коп. і 5 грн 2 коп. (зростання 590,5%), у Львівській області – 50 коп. і 4 грн 27 коп. (зростання 854,0%), у Донецькій області – 57 коп. і 3 грн 96 коп. (зростання 694,7%).

Темпи зростання витрат на послуги каналізації в містах України були дещо вище, ніж на питну воду. Так, у цілому по країні собівартість очищення 1 м³ стоків становила в 2002 р. 27 коп., а в 2012 р. вона підвищилася до 2 грн 62 коп., тобто 970,3%. У м. Києві собівартість водочищення 1 м³ зросла з 19 коп. до 1 грн 94 коп. (1021,0%), у Чернівецькій області – з 26 коп. до 2 грн 37 коп. (911,5%), у Львівській області – з 24 коп. до 1 грн 45 коп. (604,2%).

Підприємства комунального теплопостачання серед підгалузей житлово-комунального господарства у розглянутий період мали найбільш високі темпи зростання витрат. У 2002 р. собівартість 1 Гкал становила 65,8 грн, а в 2012 р. вона підвищилася до 283,6 грн, тобто щорічно витрати на 1 Гкал збільшувалися в середньому на 33,1%.

Розгляд динаміки зростання собівартості послуг основних підгалузей житлово-комунального господарства свідчить, що витрати на одиницю послуг, як правило, випереджали існуючі темпи інфляції. Ця обставина пояснюється тим, що підвищенням собівартості послуг було обумовлено не лише постійним збільшенням цін на матеріали, паливо й електроенергію, але й перманентним зростанням фізичного зносу мереж та витрат води і тепла.

Наприклад, на кінець 2011 р. фізичний знос водопровідних мереж по регіонах України становив в середньому 55%, а кількість мереж, що знаходилися в ава-

рійному стані, досягло 31%. Такий стан водопровідних мереж обумовлює надзвичайно великі втрати питної води – 43.4% від кількості води, яка подається в розподільчі мережі населених пунктів. Слід вказати, що при нормальному технічному стані інфраструктури підприємств водопостачання фізичний знос мереж повинен не перевищувати 15 – 18%, а втрати води 6 – 9%. У *табл. 1* наведено перелік областей України, що мають найбільш високий рівень аварійності водопровідних мереж і рівень втрат питної води.

Таблиця 1

Найбільш високі показники аварійності водопровідних мереж і втрат питної води по областях України

№ п/п	Область	Частка аварійних мереж, %	Втрати води, %
1	Донецька	44,5	33,1
2	Житомирська	35,7	61,4
3	Закарпатська	32,3	71,4
4	Запорізька	37,9	41,7
5	Кіровоградська	37,2	33,3
6	Луганська	50,1	56,2
7	Львівська	40,1	52,7
8	Миколаївська	30,8	47,7
9	Одеська	37,4	56,5
10	Харківська	33,5	57,9
11	Хмельницька	31,1	31,9
12	Чернівецька	31,9	69,9

Не менш серйозною проблемою є стан мереж теплопостачання, 60 – 70% яких виробила свій ресурс і підлягають заміні. Теплова ізоляція із мінеральної вати на багатьох ділянках мереж внаслідок наднормативного строку експлуатації, який становить 20 – 25 років, має значні ушкодження і на 75% втратила свою первинну ізолюючу здатність. Критичний рівень корозії комунікацій призводить до постійних розривів і витоків теплоносіїв на трасах. У результаті цього втрати тепла в мережах досягають 50 – 57%.

Наведені показники вказують на гостру потребу рішучого переходу до більш ефективного регулювання собівартості у монопольних секторах економіки. Регулювання витрат, які відносяться на собівартість житлово-комунальних послуг, на думку автора, повинно охоплювати великий спектр як традиційних, так і нових економічних механізмів. До такого традиційного механізму варто віднести систему техніко-економічного нормування експлуатаційних витрат.

Актуальними нормами витрат для більшості підгалузей житлово-комунального господарства є норми витрати електричної енергії, а для теплопостачальних організацій – норми витрати палива.

Технічне обґрунтування норм питомих витрат енергії (технічне нормування) є результатом вивчення, аналізу, випробувань і розрахунків витрат енергії агрегатами у виробничих процесах на основі вивчення технології виробництва і його оптимальної організації.

Для розробки системи технічно обґрунтованих питомих норм енергоспоживання необхідне складання енергетичних балансів технологічних процесів, що базуються на енергетичних характеристиках відповідних агрегатів.

Система енергетичного нормування в сфері житлово-комунального господарства повинна включати велику кількість різних питомих норм електроспоживання, класифікація яких, на думку автора, може бути у системному вигляді представлена в *табл. 2*.

Таблиця 2

Пропонована система енергетичного нормування на підприємствах житлово-комунального господарства

Класифікація норм	Диференційовані норми	Укрупнені норми
А. Технологічні потреби		
1. На основні операційні процеси:		
а) Операційні		
б) Сумарні:		
– цехові		
– загальновиробничі		
2. На допоміжні процеси (освітлення, опалення, вентиляція й ін.):		
– цехові		
– загальновиробничі		
Б. Норми втрат енергії (по видах енергії):		
– цехові		
– загальновиробничі		
В. Енергетичні норми (по видах енергії)		

Досвід показує, що наявність навіть бездоганної системи норм не гарантує економії витрат ресурсів на підприємствах житлово-комунального господарства. Норми повинні «працювати», органічно вписуючись у кожний процес виробництва.

Для запобігання гіпертрофованих витрат енергетичних і матеріальних ресурсів і забезпечення суттєвого зниження собівартості житлово-комунальних послуг надзвичайну актуальність сьогодні набуло питання модернізації інфраструктури галузі. У зв'язку з цим підприємства галузі зіштовхнулися із загостренням проблеми пошуку джерел фінансування робіт з капітального ремонту та модернізації своїх основних фондів. У цих умовах амортизаційні відрахування як інвестиційний потенціал набувають все більшої ваги. Проте, цей потенціал використовується неефективно, оскільки за діючими умовами Податкового Кодексу України визначена сума амортизації не завжди виконує виключно інвестиційну роль. На думку автора, доцільно було б питання використання коштів амортизації чітко регламентувати у галузевій інструкції щодо порядку планування та обліку собівартості послуг житлово-комунальних підприємств. Наявність такої інструкції дасть можливість підприєм-

ствам сконцентрувати кошти на капітальному ремонті своїх розподільчих мереж, довести їх технічний стан до нормального рівня і подолати наднормативні втрати електричної енергії, тепла та питної води.

Слід зауважити, що на підприємствах житлово-комунального господарства тариф за послуги традиційно формувався і формується до теперішнього часу за формулою «Собівартість плюс». Цей критерій оцінки прибутковості роботи комунальних підприємств не може стимулювати економію експлуатаційних видатків. Навпаки, у результаті безгосподарної діяльності при збільшенні втрат води, тепла й інших ресурсів, які в комунальному господарстві включаються в собівартість послуг, прибуток підприємства автоматично збільшується.

Якщо врахувати, що через перманентне погіршення технічного стану мереж у собівартості цих послуг втрати тепла й води становить 40 – 50%, то стає зовсім очевидним, що від такого методу планування прибутку треба терміново й рішуче відмовитися.

Доречно у зв'язку із цим відзначити, що для нейтралізації негативного впливу витратного принципу на вартість послуг у комунальних підприємствах-монополістах Англії, Канади, Японії ще з початку 1990-х років минулого сторіччя отримав широке поширення метод, за яким норма прибутку встановлюється не від собівартості послуг, а від вартості активів підприємств. Суть цього підходу полягає в тому, що він стимулює підтримку інфраструктури підприємств, зокрема мереж у належному технічному стані. У результаті відносно число аварій на 10 км мереж у цих країнах в 5-6 раз рідше, а відносні втрати води й тепла при їхньому транспортуванні до споживачів в 4-5 раз менше.

Враховуючи світовий досвід, Національна комісія при Уряді України, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг, на виконання Указу Президента України від 12.03.2012 № 187/2012 розпочала розробку системи тарифного регулювання за методом прибутковості інвестованого капіталу – метод RAB (від англ. *Regulatory Asset Base*). Метод RAB-регулювання припускає включення в розрахунки тарифу не тільки необхідні витрати на функціонування житлово-комунальних підприємств, але й повернення на інвестований капітал, а також певний дохід (по ставці, установленій на державному рівні) на вкладені інвестиції, що дозволяє суттєво підвищити інвестиційну привабливість житлово-комунальної сфери.

При RAB-регулюванні житлово-комунальні підприємства будуть зацікавлені в зниженні собівартості своїх послуг, оскільки можуть одержувати додаткові доходи від економії операційних витрат протягом періоду тарифного регулювання (5 років). Найбільш ефективними виявляться ті житлово-комунальні підприємства, керівники яких повною мірою зможуть впровадити управлінські інновації після переходу на нову систему тарифного регулювання

Впровадження нової системи тарифного регулювання на підприємствах водопостачання, водовідведення та теплопостачання України буде завершено вірогідно у 2015 р.

ВИСНОВКИ

Собівартість належить до тих економічних категорій, на якій концентруються всі протиріччя, що випливають із різної спрямованості інтересів виробників і споживачів житлово-комунальних послуг. Відсутність комплексної нормативно-правової й методичної бази відносно багатьох унікальних особливостей формування собівартості послуг у підгалузях житлово-комунального господарства створює багато проблем при плануванні й обліку витрат, калькулюванні собівартості послуг.

Статистичні показники сталого зростання собівартості вказують на гостру потребу рішучого переходу до більш ефективного регулювання собівартості у монопольних секторах економіки, до яких належать підприємства водопостачання, водовідведення і теплопостачання. Регулювання витрат, що формують собівартість житлово-комунальних послуг, на думку автора, повинно охоплювати великий спектр як традиційних, так і нових економічних механізмів. До традиційного механізму варто віднести систему техніко-економічного нормування експлуатаційних витрат. Щодо новітніх економічних механізмів, то до них, без сумніву, слід віднести систему тарифного регулювання по методу прибутковості інвестованого капіталу – метод від англ. *Regulatory Asset Base*.

При впровадженні цього методу житлово-комунальні підприємства будуть зацікавлені в зниженні собівартості своїх послуг, оскільки можуть одержувати додаткові доходи від економії операційних витрат протягом періоду тарифного регулювання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Указ Президента України від 12.03.2012 № 187/2012 «Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/12683.html>.
2. Амосов О. Ю. Проблеми інвестиційної привабливості та розвитку житлово-комунальної сфери / О. Ю. Амосов // *Коммунальное хозяйство городов*. Вип. 87. – К. : Техніка, 2009. – С. 3 – 9.
3. Тищенко О. М. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи / О. М. Тищенко, М. О. Кизим, Т. П. Юрьєва - Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 368 с.
4. Качала Т. О. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства в контексте регионального развития / Т. О. Качала // *Економика Украины*. – 2010. – № 9. – С. 84 – 93.
5. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
6. Бабак А. В. Ефективне регулювання цін природних монополістів (теорія і практика міжнародного досвіду) / А. В. Бабак, О. П. Романюк // *Аспекти тарифної реформи*. – 2003. – № 1.
7. Принципы эффективного тарифного регулирования коммунальных предприятий / Под общ. ред. С. Б. Сиваева. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2000. – 242 с.
8. Тітяєв В. В. Житлово-комунальні тарифи / В. В. Тітяєв. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 272 с.
9. Ряховская А. Н. Управление жилищным хозяйством в странах Запада / А. Н. Ряховская, Ф. Г. Таги-Заде // *Жилищное и коммунальное хозяйство*. – 2003. – № 2. – С. 18 – 20.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ КВАЛИФИЦИРОВАННЫМ ПЕРСОНАЛОМ

ДОРОНИНА М. С., ЧЕПЕЛЬ И. В.

УДК 351.338

Доронина М. С., Чепель И. В. Актуальные проблемы обеспечения организаций квалифицированным персоналом

В статье дано обоснование актуальных направлений обеспечения организаций квалифицированным персоналом в условиях усложнения среды бизнес-деятельности, определена необходимость создания системной парадигмы образования, преобразования правил взаимодействия высшей школы, работодателя и носителя рабочей силы.

Ключевые слова: организация, персонал, квалификация, парадигма образования, рынок труда, взаимодействие.

Библ.: 14.

Доронина Майя Степановна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Чепель Ирина Владимировна – студентка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: xlalin@mail.ru

УДК 351.338

**Дороніна М. С., Чепель І. В. Актуальні проблеми забезпечення
організацій кваліфікованим персоналом**

У статті дано обґрунтування актуальних напрямів забезпечення організацій кваліфікованим персоналом в умовах ускладнення середовища бізнес-діяльності, визначено необхідність створення системної парадигми освіти, перетворення правил взаємодії вищої школи, роботодавця і носія робочої сили.

Ключові слова: організація, персонал, кваліфікація, парадигма освіти, ринок праці, взаємодія.

Бібл.: 14.

Дороніна Майя Степанівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Чепель Ірина Володимирівна – студентка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: xlalin@mail.ru

UDC 351.338

**Doronina M. S., Chepel I. V. Current Problems of Organizations
Qualified Personnel**

In this article we give the actual study areas provide organizations with qualified personnel in a more complex environment of business activity, determined by the need for a paradigm system of education, the transformation rules of interaction between higher education, employer and labour support.

Key words: organization, personnel qualifications, the paradigm of education, labour market interaction

Bibl.: 14.

Doronina Maya S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Sociology and Management Psychology, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Chepel Irina V. – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: xlalin@mail.ru

Роль и функции персонала развиваются под влиянием развития моделей человеческого общества, меняющихся актуальные предметы производства. Научно-техническая революция и рост доходов населения в постиндустриальном обществе способствовали переходу от производства товаров, характерного для индустриального общества, к производству услуг. Этот переход сделал наиболее ценными экономическими ресурсами профессионализм, обучаемость и креативность человека. В новой постиндустриальной фазе развития общества главными ресурсами экономики стали информация и знания, а наиболее востребованными – работники, обладающими знаниями и умениями в сфере обработки информации. Основным социально-экономическим ресурсом и целью формирующегося когнитивного общества являются не знания работника, а его способность к познанию, умение получать актуальные знания из разных источников и практически их использовать. Когнитивный (познавательный) потенциал человека гарантирует ему приспособление к меняющимся условиям окружающей среды. Сегодня эконо-

номика требует ускоренного развития интегрального производственно-образовательного труда в информационных средах. Поэтому имеет смысл обратить внимание на рекомендации рождающейся науки – когномики. Ее цель – формирование желания человека, во-первых, сосредотачивать силы и ресурсы на удовлетворение инстинкта познания, заложенного в его природе, во-вторых, максимально использовать полученные знания в жизни [1, с. 10, 158].

Отечественный бизнес вынужден функционировать в сверхсложной среде, комбинирующей признаки всех моделей общества. Для обеспечения надежности своей жизнедеятельности ему необходимо учитывать мировые тенденции управления развитием и использованием потенциала главного своего ресурса – сотрудника. В последнее время не только ученые, занимающиеся методологическими и методическими проблемами трудовой активности человека, но и авторы учебников по менеджменту, теории организационного поведения, управлению персоналом (Р. Дафт, М. Армстронг, Ф. Лютенс, О. Виханский и многие другие) вводят в содержа-

ние разделы, главы и параграфы, посвященные принципиально новым технологиям упорядочения трудовой активности грамотного персонала, обладающего высоким творческим потенциалом. Но построение более-менее логичной парадигмы управления персоналом в условия формирования когномики не закончилось.

Целью данной статьи является уточнение актуальных направлений обеспечения организаций квалифицированным персоналом в условиях усложнения среды бизнес-деятельности и перестройки правил взаимодействия высшей школы, работодателя и носителя рабочей силы.

Большую надежду на решение актуальных проблем обеспечения организаций квалифицированным персоналом наука и педагогическая практика возлагают на освоение компетентностной парадигмы образования. Но мнения ученых по поводу ее конструктивности не совпадают и все еще не отличаются убедительностью. Авторы первых классических публикаций по компетенциям (например, Дж. Равен, Л. Спенсер, М. Спенсер) не обременяли себя проблемами технологичных рекомендаций по их практическому освоению. В современной литературе предлагается множество вариантов описания эволюции образовательных парадигм, все чаще высказываются мнения о необходимости их синтеза и определения в нем места и роли компетентностной. Например, в пользу принятия компетентностного подхода не как единственно правильного, а как необходимого дополнения к знаниевой парадигме в условиях построения когнитивного общества приводят достаточно убедительные аргументы М. Карпенко, В. Меськов, А. Мамченко, А. Андреев, В. Надвоцкая, Е. Ямбург [1 – 5] и другие.

Не претендуя на глубокий анализ дискуссий по этому поводу, приведем мнения и аргументы признанных специалистов в сфере образования о необходимости синтеза педагогических парадигм. В пользу гармонизации педагогических парадигм как стратегии развития образования высказался еще в 2004 г. член-корреспондент РАО, доктор педагогических наук Е. Ямбург, проанализировав преимущества и проблемы четырех парадигм образования: когнитивно-информационной (в привычном восприятии более известной как знаниевая); личностной; культурологической; компетентностной. Последняя, по его мнению, предназначена для подготовки сферой образования умелого и мобильного работника владеющего не набором инструментов решения проблем, а способами и технологиями их получения [5]. Эту идею поддерживает известный педагог А. Андреев [3]. Причину ограничения знаниевой парадигмы объясняет действительный член Петровской академии наук и искусств, доктор педагогических наук, профессор, ректор муниципального института (г. Нижнекамск) Ф. Ялалов. По его мнению, на рынке труда наблюдается избыток специалистов с качественным высшим фундаментальным образованием, реальная же экономика стала испытывать нехватку практико-ориентированных квалифицированных кадров. Эта ситуация требует быстрого освоения деятельностно-компетентностного подхода к практико-ориентированному образованию, в котором опыт деятельности приобретает статус дидактической единицы [6].

Важным дополнением к анализу мнений ученых является анализ довольно авторитетными фирмами и организациями проблем обеспечения персоналом, которые они обнаружили в процессе исследования практики.

Нельзя не согласиться с тем, что образование во многом определяет эффективность инноваций – критического ресурса развития экономики. Фирма General Electric на основе анализа инновационного климата организаций сделала вывод, что одним из барьеров на пути его формирования является некачественное образование [7]. Только 35% респондентов согласились с тем, что школы и университеты обеспечивают уровень образования, необходимый для формирования инновационных лидеров будущего. При этом среди наиболее важных факторов, способствующих успехам инноваций, 42% российских руководителей выделяют наличие сотрудников с более высоким уровнем технической (практической) подготовки, а 64% – сотрудников, умеющих креативно мыслить и находить нестандартные решения. Этот резерв зафиксировала и транснациональная аудиторская компания Pricewaterhouse Coopers, изучившая мнения руководителей крупнейших компаний мира о тенденциях в области управления персоналом [8]. Из-за нехватки талантов каждый четвертый руководитель в мире вынужден откладывать стратегические инициативы или отказываться от возможностей развития бизнеса. В России эта проблема стоит особенно остро, здесь 70% руководителей считают, что одной из самых сложных кадровых задач является привлечение и удержание менеджеров среднего звена, обладающих высоким потенциалом. Не отрицают они наличия этой проблемы и в отношении квалифицированного производственного персонала, а также молодых специалистов. Такая ситуация вынуждает компании менять стратегии управления персоналом. В ближайшее время этим прогнозируют заняться 78% руководителей в мире и 69% в России. По данным исследования, 55% компаний считают, что в 2012 году конкуренция в поиске высококвалифицированных сотрудников возрастет.

Однако не только привлечение в компанию ключевых сотрудников, но и дальнейшее их удержание внутри организации начинает заботить работодателей. Изучая эту проблему, транснациональная аудиторская компания Pricewaterhouse Coopers представила результаты ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира [8]. Поиск и удержание нужных специалистов остаются их основной задачей. Только 30% руководителей по всему миру и 35% в России уверены в том, что сумеют привлечь необходимые для реализации стратегии своей компании человеческие ресурсы, а соответственно 43% и 46% полагают, что обеспечивать их отрасли необходимым персоналом стало сложнее.

Об изменении предпочтений работодателей свидетельствует ранжирование ими наиболее желаемых характеристик возможных сотрудников, которых они ищут на рынке труда. По результатам опроса портала Career.ru на первое место (85% опрошиваемых) респонденты поставили такие личные качества работника, как ответственность, коммуникабельность, инициативность,

самостоятельность, исполнительность. Актуальными остаются навыки работы на компьютере (49%); прикладные знания, наличие опыта (42%); широкий кругозор, наличие знаний в различных областях (39%). Хотя довольно высоко ценятся работодателями также и глубокие теоретические знания в своей области претендентов (37%), а также знание специализированных программ по профессии (32%). Красный диплом и наличие рекомендаций, как условие предоставления рабочего места, получили всего 6% голосов работодателей. Работодатели привлекают сегодня социально-психологические, поведенческие характеристики персонала и наличие практического опыта [9]. Эти данные убедительно свидетельствуют в пользу актуализации компетентностной парадигмы образования.

Компанией Pricewaterhouse Coopers получен интересный ответ на вопросы, можно ли ожидать на рынке труда обладателей желаемых качеств и какие необычные проблемы появятся с их привлечением. Ее исследования подтвердили появление и рост на рынке труда миллениалов – представителей тех, кто родился в период с 1980 по 2000 годы [10]. Опрос более 4 000 молодых специалистов в более чем 70-ти странах мира показал, что они через несколько лет будут составлять большую половину занятого населения, и эта тенденция значительно изменит ценности труда. Миллениалы считают наиболее важной жизненной ценностью баланс между работой и семьей (95% респондентов); 22% опрошенных считают рабочее место привлекательным, если работодатели обеспечивают профессиональный рост, возможность учиться; 19% респондентов считают важной характеристикой трудового процесса свободный рабочий график. Ценность денежных вознаграждений (включая зарплату) признали 14% респондентов. В связи с этим специалисты PwC предупреждают работодателей о том, что с улучшением условий труда начнется интенсивная текучка кадров.

Поскольку многие руководители высказали свою тревогу относительно привлечения на работу высококвалифицированных менеджеров среднего звена, представляет интерес обобщение состояния рынка труда именно этого персонала, выполненное HeadHunter. Молодые специалисты нового поколения считают важным источником, которым они могут воспользоваться для выполнения функций руководителя, свою способность оперативно реагировать на изменение ситуации. Обеспечивающими резервами этой способности, по их мнению, является умение эмоционально расположить собеседника, провести переговоры с выгодой для себя. Потребители же услуг миллениалов-руководителей по данным опроса HeadHunter считают наиболее значительными их преимуществами большую работоспособность, активность и гибкость в работе, обеспечиваемую прекрасной ориентацией в мире высоких технологий. Недостаток опыта молодых менеджеров втройне компенсируется их энтузиазмом, способностью приспосабливаться к постоянно меняющемуся законодательству и технологиям [11].

Насыщение рабочих мест интеллектуальными сотрудниками требует существенных изменений инструментов упорядочения их трудовой активности. Деловое партнерство и коучинг сейчас востребованы как никогда. IBM Global CEO Study заинтересовали технологии и последствия перехода от командного управления к сотрудничеству [12]. Исследование показало, что в процессе этого перехода большинство руководителей меняют характер взаимодействия с подчиненными, добавляя в отношения с ними значительную долю открытости, прозрачности, привлекая сотрудников в управление через проектные команды. Преимущества этой стремительно развивающейся тенденции очевидны. Согласно результатам исследования компании, превосходящие конкурентов, на 30% чаще называют ключевым фактором, влияющим на экономический успех, открытость. Она характеризуется более широким использованием в менеджменте социальных инструментов обеспечения сотрудничества и инноваций. Кроме того, лидирующие в управлении персоналом организации используют методы, раскрывающие потенциал коллективных знаний и неформальных сетей внутри организации с тем, чтобы новые идеи и решения способствовали росту производительности и прибыльности. Эта тенденция влечет серьезные последствия не только для самих руководителей, но и для их компаний в целом, менеджеров, рядовых сотрудников, для университетов и бизнес-школ, а также для поставщиков информационных технологий. Многие руководители считают эти технологии мощным инструментом преобразования организационных структур. Свыше половины опрошенных (53%) планируют использовать их для развития партнерства с внешними организациями, а 52% респондентов уже заняты развитием сотрудничества внутри своей организации. Ключевыми факторами успеха персонала в условиях более сложной и взаимосвязанной бизнес-среды большинство руководителей назвали такие социальные навыки, как умение взаимодействовать (75% респондентов), общаться (67%), проявлять творческий подход и гибкость (61%).

Тенденция расширения сотрудничества, кооперации распространяется сейчас также на отношения с деловыми партнерами. Если в 2008 г. немногим более половины опрошенных планировали расширять партнерские отношения, то сегодня уже свыше двух третей респондентов намерены придерживаться этой стратегии [12].

Социализация отношений с партнерами требует определенных знаний и умений. Исследования известной фирмой MCKINSEY влияния социальных технологий на показатели стоимости и производительности показали, что 70% компаний в той или иной степени уже применяют их, но очень немногим удается хоть как-то приблизиться к использованию всех заложенных в них преимуществ. В то же время, по оценкам MGI, такое использование может повысить на 20 – 25% производительность высококвалифицированных работников, в том числе менеджеров и специалистов, взаимодействующих с клиентами. Сдерживает рост эффективности социальных технологий неготовность компаний изменять корпоративную культуру и организационную

структуру. Чтобы извлечь всю возможную экономическую выгоду из социальных технологий, компании должны развивать открытый обмен информацией и формировать внутренний климат доверия, делового партнерства и сотрудничества [13].

Учитывая повышение спроса на модели обучающейся организации в контексте единства производственно-образовательного процесса и его места в экономике, высшая школа должна дать студентам представления о такой модели синтеза познания и практического действия, как *культурадигма* [14]. Ориентация на ее рекомендации способствует созданию такой программы развития образовательных процессов организации, которая не будет отвергнута ее персоналом.

Как становится понятным из вышеприведенного текста, по мере освоения когнитивной экономики растет актуальность проблемы привлечения организациями квалифицированных кадров. Высшей школе для обеспечения соответствия выпускников требованиям рынка необходим не переход к компетентностной парадигме подготовки студентов, а умелое дополнение стандартной знаниевой парадигмы ее положениями. Исследования рынка труда показывают необходимость повышения удельного веса в учебных планах дисциплин гуманитарного цикла, развитие у студентов способности оперативно выполнять научные исследования и ориентироваться на культурадигму как методологическую основу минимизации сопротивления коллектива внедрению инноваций в работу. Работодатели для привлечения и удержания талантливых молодых работников должны обратить внимание на освоение социально-психологических и образовательно-воспитательных инструментов воздействия на трудовое поведение персонала. Тем, кто хочет иметь надежный базис в жизни, необходимо ориентироваться на перманентное образование и приобретение навыков учиться самостоятельно. Дальнейшие исследования проблем обеспечения организаций высококвалифицированным персоналом целесообразно сосредоточить на вопросах диагностики профессионально-квалификационного потенциала работников предприятия и разработки планов его необходимого и достаточного развития. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпенко М. П. Когномика / М. П. Карпенко. – М.: СТА, 2009. – 225 с.
2. Меськов В. С. Когнитивно-компетентностная парадигма образования / В. С. Меськов, А. А. Мамченко // Школьные технологии. – 2011. – № 3. – С. 46 – 62.
3. Надвоцкая В. В. К вопросу о соотношении компетентностного и квалификационного подходов / В. В. Надвоцкая // Научные исследования – 2011: Материалы XX Международной научно-практической конференции. – Украина, 2011. – С. 93 – 97.
4. Андреев А. Л. Компетентностная парадигма в образовании: опыт философско-методологического анализа / А. Л. Андреева // Педагогика. – 2005. – № 4. – С. 19 – 27.

5. Ямбург Е. Школа на пути к свободе: культурно-историческая педагогика / Е. Ямбург. – М.: ПЕР СЭ, 2000. – 351 с.

6. Ялалов Ф. Деятельностно-компетентностный подход к практико-ориентированному образованию / А. Ялалов / Интернет-журнал «ЭЙДОС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2007/0115-2.htm>. – 15.01.2007.

7. Исследование General Electric «Глобальный инновационный барометр 2012» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2012/03/06/4088>. – 6.03.2012.

8. Исследование Pricewaterhouse Coopers: результаты XV ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/corporate/2012/01/24/3949>. – 24.01.2012.

9. Какие основные требования предъявляют работодатели к выпускникам вузов при трудоустройстве. Результаты опроса портала Career.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rusrep.ru/article/2012/04/11/job/11> апреля 2012 – 11.04.2012.

10. Кто пришел на смену поколению «Икс» / Мобильная версия еженедельника «Город812» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.online812.ru/2012/05/24/005/pda.html>. – 24.05.2012.

11. Требуется начальник. Опыт не обязателен. Данные опроса HeadHunter Проект planetahr [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://career.ru/article/11465/>. – 15.03.2012.

12. Исследование IBM: Переход от командного управления к сотрудничеству [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2012/05/24/441824.05.2012>. – 24.05.2012.

13. Исследование McKinsey: Социальная экономика: повышение стоимости и производительности при помощи социальных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2012/07/27/4709>. – 27.07.2012.

14. Доронин А. В. Предпосылки создания культурадигмы управления поведением персонала организации / А. В. Доронин // Экономика розвитку. – 2008. – № 3 (47). – С. 72 – 76.

АКТУАЛИЗАЦИЯ НРАВСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕКА И РОЛЬ СЕМЬИ В ЕГО ФОРМИРОВАНИИ

ТЮТЮННИКОВА С. В., СИМКИНА Н. В.

УДК 330.142

Тютюнникова С. В., Симкина Н. В. Актуализация нравственного потенциала человека и роль семьи в его формировании

В статье проводится уточнение понятия нравственного потенциала человека и показана его актуализация в социально-экономическом развитии. Раскрыта роль семьи в его формировании и накоплении, определены условия эффективного нравственного воспитания.

Ключевые слова: нравственный потенциал, нравственное обновление общества, семья, нравственное воспитание.

Библ.: 5.

Тютюнникова Светлана Владимировна – доктор экономических наук, профессор, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Симкина Нина Владимировна – аспирантка, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: nina.simkina@mail.ru

УДК 330.142

Тютюнникова С. В., Симкина Н. В. Актуалізація морального потенціалу людини та роль родини у його формуванні

У статті проводиться уточнення поняття морального потенціалу людини, показано його актуалізацію в соціально-економічному розвитку. Розкрито роль родини в його формуванні та накопиченні, визначено умови ефективного морального виховання.

Ключові слова: моральний потенціал, моральне відновлення суспільства, родина, моральне виховання.

Бібл.: 5.

Тютюнникова Світлана Володимирівна – доктор економічних наук, професор, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Симкина Нина Владимировна – аспирантка, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: nina.simkina@mail.ru

UDC 330.142

Tyutyunnikova S. V., Simkina N. V. Moral Potential Actualization and the Role of the Family in its Formation

The article deals with the term of human moral potential, its actualization in socio-economic development. It analyzes the role of the family in its formation and the conditions of effective moral rearing.

Key words: moral potential, moral recovery of the society, family, moral rearing.

Bibl.: 5.

Tyutyunnikova Svetlana V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Economic Theory and Economic Management Methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Simkina Nina V. – 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: nina.simkina@mail.ru

Современная экономическая реальность представляет собой качественные, революционные трансформации всех слагаемых: способа аллокации ресурсов и отношений собственности, типа воспроизводства и моделей мотивации, целей и средств развития, институтов и права. Основными детерминантами социально-экономических процессов в переходном обществе являются неэкономические факторы развития, среди которых особое место занимает нравственность.

Цель статьи – раскрыть содержание категории «нравственный потенциал человека», рассмотреть его эволюцию и механизм формирования в семье. Реализация цели статьи сопровождается последовательным решением соответствующих задач:

- ✦ определением нравственного потенциала и выявлением его места в системе человеческого развития;
- ✦ обоснованием актуальности исследования нравственного потенциала и влияния семьи на его формирование;

- ✦ определением места нравственного воспитания в системе семейного духовного потенциала общества и личности.

Понятие «нравственный потенциал человека» находится в тесной взаимосвязи с такими категориями, как «мораль» и «нравственность». Эти понятия близки, но содержательно не идентичны. Так, мораль (лат. *moralitas*; от *mores* – нравы, обычаи, мода, поведение) этимологически совпадает с греческим термином «этика». Это форма общественного сознания и вид общественных отношений, направленных на утверждение самоценности личности, равенства всех людей в их стремлении к счастливой и достойной жизни, выражающих идеал человечности, гуманистическую перспективу истории. Мораль регулирует поведение человека во всех сферах общественной жизни, поддерживая и санкционируя определенные общественные устои, строй жизни, общение. Принципы морали не допускают исключений, претендуют на абсолютность; будучи предельно обобщенными, они отражают глубинные слои

бытия человека, его сущностные потребности. Таким образом, мораль принадлежит к основным типам нормативной регуляции действий человека, таким как право, обычаи, традиции и др., пересекаясь с ними. Мораль отражает целостную систему воззрений на социальную жизнь, содержащих себе то или иное понимание сущности общества человека и его бытия. Что же касается понятия «нравственность», то оно восходит к славянскому слову «нравы», изначально являвшемуся переводом латинского термина «*mores*» (напр., «*O tempora, o mores!*» – «О времена, о нравы!»), но позже получившему новый оттенок значения. Несмотря на некоторые расхождения в трактовке понятия нравственности, авторы единодушны в том, что это общепринятые обязательные нормы общежития, создающие в человеческом обществе устойчивые формы жизни и социальных отношений. В отличие от морали нормы нравственности не являются абсолютными и неизменными в различных социальных условиях, не претендуют на универсальность и обусловлены характерными особенностями эпохи. Взаимосвязь морали и нравственности проявляется в том, что господствующие в данный момент нравы и обычаи могут быть оценены моралью с точки зрения ее общих принципов, идеалов, критериев добра и зла, и моральное воззрение может находиться в критическом отношении к фактически принятому образу жизни. В моральной регуляции особую роль приобретает формирование в каждом индивиде способности относительно самостоятельно определять и направлять свою линию поведения в обществе и без внешнего контроля, что кристаллизуется в таких понятиях, как совесть, честь, чувство собственного достоинства.

Хотя нравственные нормы являются предметом изучения этики, их роль в хозяйственной жизни осознавалась и экономистами. Концепции, учитывающие нравственный фактор, стали ответом на вызовы homo oeconomicus отечественной экономической мысли в XIX в. – нач. XX в. в лице А. (Г.) К. Шторха, А. И. Бутовского, Д. И. Пихно, И. И. Янжула и др. Д. И. Пихно считал нравы, обычаи, мораль предметом политической экономии; А. И. Бутовский определял нравственность как трудовые способности человека, как своего рода фактор производства. Профессор К. И. Бабст выделял нравственный капитал, который, по его мнению, воплощается в народной честности, народной предприимчивости и степени трудолюбия, в живом и ревностном участии к общему благу, в привычке к самостоятельности и т. д. Н. Г. Чернышевский полагал, что «капитал, который можно назвать нравственным, гораздо важнее материального. Этот важнейший национальный капитал есть запас нравственных сил и умственной развитости в народе». Академик И. И. Янжул включал фактор честности в число составляющих экономического роста, называя ее забытым фактором производства. Значительно позже Лауреат Нобелевской премии 1952 г. А. Швейцер подтвердит эту мысль, сказав о том, что нравственность – не только закон, но и коренное (базисное, родовое) условие существования и развития жизни. «Среди

сил, формирующих действительность, нравственность является первой» [2, с. 75].

Своеобразный глубокий анализ нравственного потенциала человека был проведен представителями философии хозяйства. Отталкиваясь от религиозного содержания нравственности в его соотношении с моралью, в трактовке гуманистического капитала они приходят к выводу, что исторически и логически первой (базисной) формой гуманистического капитала является та, которая возникла не в результате сотворчества людей, а дана (задана) извне как закон на все времена, как всеобщий обязательный нравственный, императив закон, которому все люди, независимо от их происхождения, социального положения и т. д. должны подчиняться. Это:

а) религиозно-нравственный потенциал (императив). Он органически связывает, цементирует сообщества людей, поколения, разделенные веками и тысячелетиями;

б) нравственный потенциал как ресурс, определяющий (конструирующий) методы и способы нормативной регуляции действий человека в обществе. Это – особая форма общественного сознания и вид общественных отношений;

в) моральный потенциал (фиксируется в заповедях, принципах, во всем том, как «должно» поступать) [2, с. 73].

На основании таких предпосылок нравственный потенциал человека в рамках философии хозяйства определяется, во-первых, как самовозрастание духовного начала в человеке, в обществе в соответствии с совестью и законами правды, действующими в хозяйстве и экономике; во-вторых, как фактор производства не вещественного богатства. При этом нравственный капитал одновременно является не только фактором, но и ресурсом производства [3].

Таким образом, категория «нравственный потенциал человека» получила толкование в трудах отечественных экономистов и теоретиков философии хозяйства. Общим для их воззрений концепций является акцент на важности и возрастающей актуальности нравственности для хозяйственной жизни. В их концепциях преодолевается противопоставление экономических и нравственных начал в трудовой деятельности. Противопоставление экономических и нравственных ценностей, а тем более вытеснение последних из экономической сферы ведет к негативным последствиям, которые в современных условиях становятся все более ощутимыми. Так, снижение нравственного содержания экономической деятельности приводит к отрицательным социальным и экологическим последствиям, ставит под угрозу дальнейшее существование человека и природы, ведет к разрушению форм, в которых это сосуществование только и возможно. Гармонизация человеческой жизнедеятельности возможна лишь на пути преодоления полярности экономической деятельности и нравственности. Понимание и признание этой задачи как приоритетной даст возможность для накопления реализации нравственного потенциала в сфере хозяйства. Краеугольным камнем современной эконо-

мики, основой ее конкурентоспособности, социально-экономического развития логично становится человеческий капитал. В связи с этим уместно обратить внимание на то, что часть экономистов при анализе категории нравственности говорили о нравственном капитале. Способность нравственных качеств человека создавать экономические преимущества – один из вопросов, актуальных для современного общества, испытавшего на себе сложности искусственного отделения нравственной сферы от экономической. Нравственность находится в структуре человеческого капитала на всех его уровнях; без нее немыслимо ни накопление, ни реализация социального и культурного капитала. Поэтому в условиях, при которых центральное место в экономике занимает человек, возрастает значение неэкономических факторов хозяйствования, одним из которых является нравственный потенциал человека.

Однако если реализация нравственного потенциала человека происходит в хозяйственной жизни, то его формирование в наибольшей степени зависит от семьи, от микроклимата, который сложился в ней, от понимания значимости и качества осуществления нравственного воспитания. В формировании нравственного потенциала человека главную роль играет такая сторона семейного воспитательного процесса, как духовно-нравственное воспитание. Это сложный процесс перевода объективных требований морали в личные убеждения человека. Стержнем духовно-нравственного воспитания является интериоризация – перевод моральных требований общества, нравственных принципов во внутренние установки человека, которые, став таковыми, служат верным компасом в его повседневной жизни. Роль семьи в этом процессе обусловлена ее собственной нравственной природой, при искажении которой она перестает существовать. Нравственные нормы, отражающие универсальную мораль, лежат в основе существования семьи и поддерживают ее целостность, отражают ее ценностную природу.

Представления о добре и зле, о чести и долге, отношении к старшим и младшим, стремление к достойной жизни закладываются в семье в самом процессе ее жизнедеятельности. Совместный труд и досуг, общение и реализация потребностей внутри семьи – основной и оптимальный способ нравственного воспитания. Его формы могут быть различны (все семьи по-разному проводят отдых, приобщаются к различным достижениям культуры, дают различную оценку происходящим событиям), но его результат должен быть единым – формирование нравственного потенциала человека. Не случайно в период зарождения классической политической экономии ее представители (А. Смит) настаивали на невозможности экономического анализа семьи именно в связи с тем, что в семье действуют законы нравственности, а не экономической целесообразности. Семья понималась как ареол нравственности, в котором концентрировался весь предшествующий духовный опыт, религиозные нормы, этические основы общества, но отсутствовал экономический детерминизм. Современный процесс проникновения рыночных отношений в семейную сферу актуализирует как изучение экономических отношений

семьи, так и нравственности в экономике. Семья оказывает значительное влияние не только на нравственный облик отдельного человека, но и всего общества. При нестабильности семейной сферы появляются и развиваются такие социальные проблемы, как маргинализация населения, более высокий уровень безработицы, низкая дисциплина труда, слабая трудовая и предпринимательская активность, преступность и др. Кроме того, давно укоренившееся представление о значении семьи как основе порядка и стабильности в государстве (связанное с ролью семьи в формировании патриотических чувств и семейной иерархией как аналогии государственной) не утратило своей важности. Таким образом, семья представляет собой своеобразный узел нравственности, сосредоточивающий духовную силу общества.

Главным фактором, оказывающим влияние на формы нравственного воспитания, является социально-экономическая структура. Так, в прошлые века ресурсом нравственного воспитания была ежедневная трудовая деятельность в рамках общего семейного крестьянского хозяйства. Труд был средством выживания, а каждый член семьи с детства был включен в хозяйственный процесс патриархальной семьи и выполнял свои трудовые обязанности. Это не просто способствовало цементированию семьи как экономической ячейки, но и создавало условия, при которых в каждой семье наблюдалась преемственность поколений, непоколебимость авторитета старших, ответственность за детей, стремление к нравственным добродетелям. При этом прочные нравственные устои были необходимы для успешной реализации семьей своих функций. С трансформацией крестьянской патриархальной семьи произошло преобразование ее функции нравственного воспитания. В настоящее время семья вынуждена искать способы привития нравственных ценностей, реализация которых будет происходить в процессе экономической деятельности. И в ходе поиска этих способов семья сталкивается с новыми сложностями. Это, в первую очередь, ее кризисное состояние, преодоление которого само по себе требует наличие нравственной опоры. Кроме того, существующие материальные сложности и искусственное понижение привлекательности семейного образа жизни создают дополнительные сложности и снижают качество нравственного воспитания. При отсутствии источника нравственности в самом способе существования семьи (уже не связанной с общим трудом), решающую роль приобретает внутри-семейные формы досуга, общения, потребления.

Таким образом, создателем нравственного потенциала является, прежде всего, семья, так как она является фундаментальной социальной ячейкой общества, и от ее морального и физического здоровья зависит нравственный потенциал общества. Вместе с тем, эффективность нравственного воспитания в семье во многом определяется тем, насколько органично она осознает себя частью общества, гражданской ячейкой, участвующей в обновлении жизни. Семья должна выдвигаться до самых высоких общественных идеалов, интересов и требований в гражданском и нравственном

отношениях. Ребенок вырастет человеком и гражданином, если нравственный климат семьи гармонирует с моральной атмосферой в обществе. Условием обновления общества могут стать только отношения, при которых реализуются высокоморальные требования к человеку. Достойный результат воспитания возникает только как следствие такой жизни. Но нравственное обновление общества – не единственная причина усиления значения нравственного потенциала и возрастания роли семьи в современном мире. Этот процесс имеет и непосредственно практическое основание. Высокая культура и нравственность человека сегодня такое же необходимое условие современного производства, как квалификация и интеллект. Врачебная деонтология, педагогическая и деловая этика, кодекс чести предпринимателя, трудовая и бытовая мораль создают здоровый нравственно-психологический климат в коллективах, повышают производительность труда и доходы. Репутация работника, имидж фирмы столь же важны для привлечения клиентов и инвестиций, сколь важны чисто деловые показатели бизнеса. Деловая честь, совесть, порядочность, ответственность ценятся высоко в цивилизованных деловых отношениях. Конечно, сохраняются тенденции отчуждения, эгоизма и конфликтности, но на их преодоление нужны дополнительные средства и усилия. Потому нравственный капитал необходимо учитывать как особый вид человеческого капитала во всех отраслях деятельности [4, с. 101]. Несомненно то, что процесс возрастания роли нравственного потенциала человека в экономике будет углубляться. Поэтому если общество – это масса, состоящая сплошь из индивидуальных семей, которые отражают те противоположности и противоречия, в которых движется общество, то ключом к решению нравственных проблем хозяйственной системы будет решение проблем семьи как сферы

формирования нравственного капитала. Решение этих проблем лежит в сфере создания условий для реализации семейного механизма наращивания нравственного потенциала и помощи в преодолении кризисных явлений семьи на государственном уровне.

Вышеизложенное позволяет сделать следующие **выводы**:

1. Современный этап социально-экономического развития актуализирует потребность в нравственном капитале и во всех сферах человеческой жизнедеятельности.
2. Семья является ведущей ячейкой формирования и возрастания нравственного потенциала общества.
3. Решение основных проблем семьи, ее полноценное существование, эффективная поддержка со стороны государства фактически означает и одновременное нравственное оздоровление общества. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Косьмина Е. А.** Культурный капитал как базисное основание нравственного благополучия общества / Е. А. Косьмина // Креативная экономика. – 2009. – № 1(25). – С. 70 – 78.
2. **Подберезкин А.** Национальный человеческий КАПИТАЛЬ. Том III. Идеология русского социализма / А. Подберезкин. – Москва, 2011.
3. **Юдина Т. Н.** Совесть как духовно-нравственный капитал // Глинские чтения 27 июля 2006 г. / [Электронный ресурс] / Т. Н. Юдина. – Режим доступа : http://www.glinskie.ru/events/gch_07_06/sekcii/judina.html
4. **Кривошей В. В.** Человеческий капитал как основополагающий фактор антикризисного управления предприятием / В. В. Кривошей, Д. Е. Филиппская // Бизнес Информ. – 2009. – № 2(1). – С. 99 – 101.
5. **Философский словарь** / Под ред. И. Т. Фролова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Политиздат, 1991. – С. 270.

СОЦІООЛЮДНЕННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАНОВЛЕННЯ СУБ'ЄКТНОСТІ ЛЮДИНИ В ГОСПОДАРЬКОМУ РОЗВИТКУ

САВИЦЬКА Н. Л.

УДК 330.1:330.117

Савицька Н. Л. Соціоолюднення як передумова становлення суб'єктності людини в господарському розвитку

У статті запропоновано теоретичний підхід до аналізу становлення суб'єктності людини в господарському розвитку з позиції соціоолюднення діяльності.

Ключові слова: соціоолюднення, суб'єктність людини, господарський розвиток

Бібл.: 6.

Савицька Наталія Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: nls2010@rambler.ru

УДК 330.1:330.117

UDC 330.1:330.117

Савицкая Н. Л. Социоочеловечивание как предпосылка становления субъектности человека в хозяйственном развитии

Savitskaya N. L. Socio-Humanizing as a Prerequisite for the Development of Human Subjectivity in Economic Development

В статье предложен теоретический подход к анализу субъектности человека в хозяйственном развитии с позиции социоочеловечивания деятельности.

This paper proposes a theoretical approach to the analysis of human subjectivity in economic development from the perspective of socio-humanizing activities.

Ключевые слова: социоочеловечивание, субъектность человека, хозяйственное развитие.

Key words: socio-humanizing, human subjectivity, economic development

Библ.: 6.

Bibl.: 6.

Савицкая Наталья Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Savitskaya Nataliya L. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: nls2010@rambler.ru

E-mail: nls2010@rambler.ru

Господарський розвиток як форма життєдіяльності людини ґрунтується, серед іншого на соціальній творчості, у результаті якої здійснюється формування суб'єкта розвитку в напрямку суспільство – економіка – людина. Соціоолюднення відбувається під час «суб'єкт-суб'єктної» взаємодії та ґрунтується на соціальній творчості, яка становить предмет пізнання економічної соціології, психології особистості, інституціональної економіки, господарської антропології. Господарська антропологія як напрям економічної думки досліджує людину як суб'єкта господарства; рушійну силу та результат його розвитку, спираючись на міждисциплінарні зв'язки суспільних наук. За умов становлення економіки знань проблематика господарської антропології стає домінуючою в управлінні господарським розвитком на всіх рівнях економічної системи: від мікро- до глобальної економіки.

Ураховуючи сучасні гуманістичні тенденції розвитку, що виявляються у триєдиному процесі олюднення господарської діяльності, а саме: опредметнення через працю, одуховнення через особистісну творчість, соціоолюднення через соціальну творчість людини, мета цієї статті полягає в окресленні основних напрямів впливу соціоолюднення на становлення суб'єктності людини в господарському розвитку.

Соціоолюднення – це процес формування характерних рис поведінки людини у господарстві, який ви-

ступає механізмом пробудження у людині потенційних можливостей, біологічних та соціальних програм для вирішення завдань суспільного відтворення. Розглядаючи людину у господарстві як холистичну особистість, в якій поєднуються біосоціодуховні іпостасі, слід зазначити, що вона у своїй діяльності поєднує принципи свободи волі, продиктовані власними інтересами (включаючи максимізацію зиску та прагнення до самореалізації) та деонтологію вибору, детермінованого суспільними та соціально-економічними інститутами (включаючи морально-етичні, правові імперативи).

Економічна теорія включає в поле своїх досліджень процеси соціоолюднення у зв'язку із впливом соціальних структур, статусів, інституцій, інститутів та організацій на господарську поведінку людини як суб'єкта господарства. Така логіка досліджень простежується латентно у класичному періоді, зокрема, у марксизмі класова приналежність визначає інтереси та мотивацію людини, включеної у виробничі відносини, а соціальні інститути (сім'я, держава, ідеологія) відносяться до надбудови та детермінуються економічними інтересами пануючого класу. Свобода людини економічної А. Сміта ґрунтується на морально-ціннісній основі її дії, порядності та чесності особистості.

Яскраво вираженими процеси соціалізації представлені у класичному або «старому» інституціоналізмі М. Вебера, Т. Веблена, які надають великого значення

символам, соціальним статусам, що визначають стереотипи мислення та пов'язуються в свідомості індивіда із здійсненою дією. Теорія техноструктури Дж. Гелбрейта розглядає характеристики індивідів як функції інституційного середовища. Об'єднання часткових, індивідуалізованих знань і неповної інформації в організацію, техноструктуру дозволяє досягти повноти інформації. Таким чином техноструктура, організаційна структура тисне на людину, що відображає вплив «соціалізованих інститутів на залежного від них індивіда» [1, с. 15]. Подібний підхід пропонує економічна соціологія, представлена працями С. Лінденберга, Т. Заславської, Р. Ривкіної, В. Радаєва, в яких поведінка людини в господарстві підпорядковується нормативній структурі суспільства.

Соціолодження нами розглядається, по-перше, як макропроцес «інституційного конструювання» поведінки людини в господарстві та організаційних структур господарства, по-друге, – як мікропроцес взаємообміну та взаємопроникнення апріорного та апостеріорного знання, їх інтеріоризацію у свідомості людини.

Макропроцес соціолодження господарського розвитку протікає в координатах систем моралі та цінностей; господарських і політичних ідеологій; організаційних структур та координації господарських взаємодій. Відповідно до них людина не виступає цілком вільною особистістю, оскільки норми та суспільні обмеження у вигляді морального чи санкціонованого порядків, наслідування обраної ролі тиснуть на неї. Сама норма виступає похідною від характеристик суспільства та підпорядкованою соціальному відтворенню. У такому трактуванні норма задається екзогенно і людина не впливає на її зміну, це так званий принцип інституціонального детермінізму, який протистоїть методологічному індивідуалізму класичної, неокласичної течії економічної думки, відповідно до якого індивід орієнтований на раціоналізм та вільний вибір.

Прикладом нормативної структури можуть бути інституціональні матриці, запропоновані К. Поланьї, Д. Нортон як системи економічних і політичних інститутів, що визначають унікальність суспільства і спектр «можливих траєкторій подальшого розвитку» [2], а також С. Кірдіною, у трактуванні якої являють собою історично стійкі форми зв'язку базових економічних, політичних та ідеологічних інститутів. Такий об'єктивістський підхід у руслі соціологічного інституціоналізму відкидає можливість впливу індивідів на суспільство. Утворившись, суспільство починає діяти за власними законами, виходячи з цього «соціальне існування суспільства автономне по відношенню до індивідуального» [2].

Американські вчені Д. Аджемоглу і Дж. Робінсон у спільній монографії «Чому нації падають: походження влади, процвітання та бідності» через концептуальну опозицію «інклюзивність – екстрактивність» доводять синергізм економічних і політичних інститутів, що впливають на інноваційність господарського розвитку. Під інклюзивними економічними інститутами автори розуміють форми економічного устрою, які з часом забезпечують доступ все більшої частини населення до генерування національного багатства. До них відносять права

власності, рівні умови для всіх учасників економічної діяльності, свободу прийняття рішень, стимулювання технологічних нововведень. Навпаки, екстрактивні інститути орієнтовані на концентрацію економічних ресурсів в руках елітарних суспільних груп і на відчуження на їх користь результатів праці іншої частини населення. Тому вони не захищають права власності широких мас, не створюють дієвих стимулів економічної активності, пригнічують ефективну конкуренцію, тяжіють до консервації способів виробництва і гальмують продуктивні форми ведення господарства [3].

Для пояснення механізму узгодження інтересів учасників економічного процесу важливим, за такою логікою, є не раціональний вибір, а інституціональні умови, що визначають відбір оптимальних для економічної системи механізмів узгодження інтересів певного соціуму та можливість шumpетерівської дії «творчого руйнування» та становлення суб'єкта розвитку як новатора чи консерватора.

Персональний габітус суб'єкта господарювання формується під впливом певної культури, в лоні якої створюються, накопичуються, розвиваються матеріальні, духовні та соціальні цінності, які в сукупності утворюють духовно-творчі цінності людини як суб'єкта діяльності. Таким чином, сукупність усіх цінностей формує сутність людини у будь-якому прояві: як фактора економіки, рушійної сили та суб'єкта діяльності й розвитку. Поряд з цим культурні та правові норми виступають імперативними цінностями, які доповнюють сутнісне належним. З позиції інституціональної еволюції вони виступають протоінститутами.

Значення архетипів у формуванні протоінститутів відзначає В. Тарасевич, аналізуючи «тайну інститутів». Він зазначає, що у формуванні поведінки людини однаково важливими є, по-перше, гени як біологічні програми інстинктів, по-друге, виділені В. Стьопіним соціокоди або Р. Докінзом мему (слід також відзначити, що схожі дослідження проведені Е. О. Уілсоном та Ч. Ламсденом), у результаті яких виокремлено культургени як реплікатори кодів культури (за аналогією генетичної передачі культурної інформації – ідей, медіавірусів тощо). Вплив біологічного та соціального формує людину як індивідуальність. Проте, індивідуальність лише підґрунтя унікальності та універсумності кожної людини, у її визначенні В. Тарасевич відштовхується від введеного ним поняття «унів – «першоатомів» людини – мікроуніверсума». Уні – це третя субстанція інститутів, вони не зводяться ні до генів, ні до мемів, але саме вони визначають «людське в людині» [4, с. 75 – 76]. На нашу думку, наявність унів пов'язана із універсумним зв'язком між духовною особистістю та людством, що визначається холистичним персоналізмом людини, тобто синергією залежністю людини від духовного начала, біологічної основи та соціальної надбудови.

Ціннісні основи поведінки людини лежать в цивілізаційній (культурологічній) парадигмі господарського розвитку. Саме наявність специфічних культурних цінностей становить перепону процесам модернізації та імплантації інститутів. Невідповідність інституціонального і

ціннісного визначає відмінності у господарському розвитку, так індустріальна Америка навіть не нагадує індустріальну Англію чи Німеччину, не кажучи вже про Польщу.

Суперечність інституціонального і ціннісного визначає напруженість співвідношення інститутів та цінностей. Інституціональне виступає жорстким каркасом, кліткою, в якій замурована людина, а ціннісне передбачає свободу вибору. Морально-етичний вибір завжди персональний, і ніякі обмеження у вигляді норм, правил чи санкцій не можуть зробити людину людянішою доти, поки вона сама не усвідомить та не обере такий спосіб життя. Але поряд з цим домінування економічних цінностей у мотивації поведінки людини не можна віднести до свободи вибору внаслідок економічних обмежень, властивих будь-яким економічним благам. Тому економічна свобода не є повною свободою особистості, а лише одним із засобів подолання господарської невизначеності.

Ціннісна проблематика пов'язана з процесами становлення ментальності та свідомості особистості, формальними й неформальними формами регулювання соціально-економічних відносин (правила, норми, санкції як механізми примушення), що поширюються у організаційно оформлених соціально-економічних структурах – державі, фірмі, сім'ї тощо. Сукупність елементів інституціонального оточення утворює соціокультурне та соціоекономічне середовище, в якому відтворюється людина. Виховання в родині, у дитячих та шкільних закладах, навчання у вузах, трудова, підприємницька діяльність безпосередньо забезпечується інституціональним оточенням, в якому циркулює соціальне знання. Уся палітра соціально-економічних відносин регулюється через пізнання та засвоєння особистістю цього знання у вигляді цінностей, традицій, правил та норм.

Мікрорівень соціоолюднення пов'язаний із взаємопроникненням апріорного та апостеріорного знання, їх інтеріоризацію у свідомості людини. «Проблема співвідношення апріорного й апостеріорного знання має глибокі витoki та походить від питання про виникнення людини і всього живого. Якщо людина створена Богом або є етапом еволюції матерії, тоді в ній закладено знання історії її розвитку, яке за певних умов стає основою соціалізації. Але, якщо людина – унікальне і спонтанне утворення, тоді її знання набути, досвідні» [5]. Іншими словами, проблема полягає в тому, чи є людина при народженні «чистим аркушем», чи наповненим «посудом».

Актуалізація розвитку соціального знання здійснюється завдяки активності людини у природному та соціальному середовищах, механізм якої запускається на вимогу онтогенезу (індивідуального розвитку) у межах певної стадії філогенезу (процесу біологічної еволюції людства) для подолання суперечностей господарського розвитку. Інтеріоризація соціальних знань визначає етапи онтогенезу (персональної еволюції людини) та модернізації суспільства. Л. фон Мізес відзначав: «Людська істота в своїй персональній еволюції повторює не тільки фізіологічну метаморфозу простої клітини у складний організм ссавця, але й духовну метаморфозу суто вегетативного і тваринного існування

у розумовий стан. Ця трансформація здійснюється не в період внутрішньоутробного життя ембріона, а пізніше, коли у новонародженій дитині поступово пробуджується людська свідомість» [6, с. 37].

Важливість співвідношення апріорного та апостеріорного соціального знань виявляється у формуванні патернів господарської поведінки людини, які умовно можна описати як моделі: *людини економічної* «HE», *людини соціологічної* «HS» і *людини інституціональної* «HI».

ВИСНОВКИ

Людина у здійсненні господарської діяльності завжди постає цілісною постаттю: індивідом, особистістю, суб'єктом та індивідуальністю, у синергійності (тобто взаємообумовленій цілісності) яких проявляються одночасно риси біологічної, соціальної та духовної істоти. Еволюція людини відбувається через еволюцію її свідомості, а еволюція суспільства – через його ментальні структури. За умов становлення економіки знань «виробництво самого себе» переміщується в центр суспільного виробництва, відповідно до цього свідомість людини перетворюється у предмет праці, а ментальність у економічну категорію.

Теоретичні компоненти механізму соціоолюднення набувають конкретного вигляду через: а) організовану діяльність із розповсюдження і вкорінення у свідомості знань про норми поведінки, традиції, заборони, закони тощо; б) напрацювання системи формальних і неформальних форм регулювання господарської поведінки: еталонів, ціннісних орієнтирів, моральних, суспільних та економічних норм, правил і законів; в) організацію примусового виконання чинних норм і правил імперативного (деонтичного) характеру шляхом певних санкцій; г) створення передумов впливу вмонтованих соціальних амортизаторів (моралі) на господарську поведінку; д) поширення стимулюючого (чи стримуючого) впливу на діяльність економічних інтересів. Дія такого механізму можлива лише за умови засвоєння соціальних знань, формування переконань і ціннісних орієнтацій, стабільності інституціональної системи, оскільки саме на їхній основі вибудовуються відносини людини із соціальним середовищем, формуються її суб'єктивні якості, а вимоги середовища набувають особистісного значення.

Запропонований підхід створює теоретичне підґрунтя аналізу суб'єктного впливу людини на господарський розвиток, з позицій моделювання господарського патерну, по-перше, впливом креативної (новаторської) та рутинної (консервативної) активності людини, по-друге, економічно, соціально та інституціонально детермінованою поведінкою, що становить напрямок подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.
2. Кирдина С. Институциональные матрицы: макро-социологическая объяснительная гипотеза / С. Кирдина. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kirdina.ru>

3. Левин А. Почему одни нации богатые, а другие – бедные? / А. Левин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elementy.ru/news/431872>

4. Тарасевич В. Н. О триединой субстанции и тайне институтов / В. Н. Тарасевич // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2011. – Вип. 40-2. – С. 74 – 77.

5. Аверьянов Л. Я. Порог социализации / Л. Я. Аверьянов – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sbiblio.com/biblio/download>

6. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М. : Социум, 2008. – 882 с.

ЗАСТОСУВАННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ЖИТТЯ ЛЮДИНИ В ОБОВ'ЯЗКОВОМУ ОСОБИСТОМУ СТРАХУВАННІ

МУЖИЛІВСЬКИЙ В. В.

УДК 368.042

Мужилівський В. В. Застосування оцінки вартості життя людини в обов'язковому особистому страхуванні

Проведено дослідження методів, що застосовуються для економічної оцінки вартості життя людини. Здійснено аналіз вартості життя застрахованої особи з метою подальшого перегляду існуючих страхових сум за видами обов'язкового особистого страхування в Україні.

Ключові слова: обов'язкове страхування, вартість життя людини.

Табл.: 1. **Бібл.:** 18.

Мужилівський Владислав Володимирович – аспірант, кафедра фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: 3g0@mail.ru, Vladi1411@gmail.com

УДК 368.042

Мужилівський В. В. Применение оценки стоимости жизни человека в обязательном личном страховании

Проведено исследование методов, применяемых для экономической оценки стоимости жизни человека. Совершен анализ стоимости жизни застрахованного лица с целью дальнейшего пересмотра существующих страховых сум по видам обязательного личного страхования в Украине.

Ключевые слова: обязательное страхование, стоимость жизни человека.

Табл.: 1. **Библ.:** 18.

Мужилівський Владислав Володимирович – аспірант, кафедра фінансов та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: 3g0@mail.ru, Vladi1411@gmail.com

UDC 368.042

Muzhilivskiy V. V. Application of Human Life Valuation in Compulsory Personal Insurance

The research was conducted to the methods used for economic valuation of human life. The analysis of the life's cost of the insured person for the purpose of the existing insurance amounts in types of compulsory private insurance was occurred.

Key words: compulsory insurance, valuation of human life.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 18.

Muzhilivskiy Vladislav V. – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: 3g0@mail.ru, Vladi1411@gmail.com

Основи економічних оцінок середньостатистичного життя людини є частиною загальноприйнятих економічних методик. Дослідження таких оцінок починалися ще за часів теорії А. Сміта, коли широкого визнання набули методики здійснення виплат у зв'язку з втратою життя. Через чверть століття економістами були розроблені методики оцінки на базі розрахунків заробітної плати та ризиків смертності, які продовжують домінувати в літературі, присвяченій питанням оцінки життя людини [1]. У сфері обов'язкового особистого страхування даний аспект є актуальним з точки зору адекватності оцінки рівня страхової суми при настанні страхових подій.

Експерти страхового ринку відзначають, що в Україні відсутня оцінка вартості життя людини. У Європі життя людини оцінюють в 1 – 1,5 млн євро; в Росії – 500 тис. євро [4]. Одним із основних показників, що підтверджує відсутність у галузі обов'язкового особистого страхування України проведення будь-якої оцінки вартості життя людини є те, що рівні максимальних страхових виплат за видами обов'язкового страхування

є дуже низькими порівняно з розвиненими західними країнами.

Галузь обов'язкового страхування в Україні в даний час потребує формування нових підходів, якими має проводитися оцінка вартості життя людини. Важливою характеристикою для страхування є величина ризику для здоров'я та життя особи. Вона відображається у згоді громадян платити за можливість уникнення великого ризику або компенсацію за добровільне його сприйняття. Економічна величина ризику для життя і здоров'я визначається як вартість ризику, що поділяється між всіма членами суспільства, схильними до настання негативних подій. Таку величину називають *вартістю середньостатистичного життя* [2].

Вартість життя людини визначається як виражена в грошовій формі сума, яка вимірюється шляхом розрахунку чистої наведеної вартості вигод, які інші особи (чоловік, дружина, залежні особи, утриманці, роботодавці) могли б розумно очікувати від майбутніх зусиль індивіда, чие життя оцінюється [3].

На оцінку життя людини можуть впливати різні фактори. Серед них варто виділити такі: політична система суспільства, рівень економічного розвитку, досконалість законодавчої системи держави, соціальна захищеність людини, методика оцінки, вік особи, соціальний стан, стать, наявність і склад сім'ї, професія, умови праці, рівень кваліфікації та заробітної плати, причини та обставини настання смерті [5].

Методи визначення вартості середньостатистичного життя людини є досить різноманітними. Внаслідок поширення методологічної бази для проведення таких оцінок, їх результати, отримані внаслідок застосування того чи іншого методу, можуть суттєво відрізнятись, оскільки для проведення оцінки можуть використовуватись різні види первинних даних.

Для визначення найбільш прийняттого до застосування в Україні методу оцінки людського життя здійснено дослідження найпоширеніших у світовій практиці методик оцінювання.

Один із найпростіших методів оцінки вартості життя людини полягає в арифметичному підрахунку, що проводиться на основі таких чинників: вік особи на момент розрахунків, стан здоров'я, рівень освіти, реальний дохід у поточному періоді. На підставі наявних даних проводиться розрахунок кількості грошових коштів, які ця особа здатна заробити за весь період свого життя. Розрахована сума називається «умовною вартістю людського життя» [6]. Недоліком такої методики оцінки є добірка факторів, що впливають на розмір вартості життя, оскільки найвища вартість життя за таким методом буде у молодих і здорових людей.

Існує подібний метод, при якому розрахунок проводиться на підставі даних про поточні заробітки працездатної особи, шляхом добутку річної суми зароблених коштів на умовний показник, який еквівалентний 30 рокам тривалості життя без втрати працездатності [2]. Таким чином, якщо взяти показник середньої заробітної плати в Україні за червень 2012 р. [7], який дорівнює 3109 грн, то в результаті добутку показників отримаємо вартість середньостатистичного життя людини в розмірі 1119,2 тис. грн. Ця методика оцінки дає неточні результати, оскільки вона не враховує важливі в довгостроковому періоді прогностичні показники, прикладом чого може служити індекс інфляції.

Ще одна поширена методика базується на проведенні оцінки вартості життя людини виходячи з умов праці (ринку праці). Вона заснована на розрахунку показника, одержаного в результаті різниці зарплат людини, що працює в ризикованих умовах (наприклад, під землею), і людини, яка працює за меншу заробітну плату, але в більш комфортних умовах, де менша ймовірність настання смерті [2]. Дана різниця множиться на максимальне значення ймовірності загибелі осіб, задіяних у тій чи іншій ризиковій сфері діяльності. Припустимо, що різниця зарплат у ризикових видах діяльності складає 500 грн на місяць, а ймовірність настання смерті 1:10000, що складає 0,0001%, тоді отримаємо вартість життя в розмірі 5 млн грн. Проте слід виходити з того, що ймовірність настання смерті в різних видах діяль-

ності не однакова, і може сильно варіюватися. Тому даний метод дослідження є досить умовним з позиції правильності визначення суми.

Наступний спосіб оцінки базується на обчисленнях закордонних економістів Стенфордського університету, які розуміють ціну життя людини як суму надання якісного медичного обслуговування особі протягом року. Дана сума розрахована ними в розмірі 129 000 дол. США на рік. Вона вважається оптимальною для покриття різних витрат, пов'язаних з життям і здоров'ям людини [8]. Стосовно нашої країни такий метод не зовсім прийнятний, оскільки не має всебічних статистичних розрахунків щодо розміру надання медичної допомоги, оскільки згідно зі ст. 49 Конституції України вона надається безоплатно [9].

Не менш цікавим є підхід оцінки життя людини, що розраховується на базі минулих інвестиційних проектів на основі визначення вартості збереження очікуваного додаткового життя (*Cost of saving an expected extra life*). У роботі нідерландських вчених [10] наведено приклад оцінки життя людини на підставі обсягу витрат на втілення інвестиційних проектів, які дозволяють зберегти життя людей. Визначення вартості життя відбувається шляхом ділення реалізаційних витрат за певним проектом на кількість осіб, яким вдалося зберегти життя в результаті його впровадження. Як приклад було приведено впровадження Лос-Анджелеської програми щодо рівномірного будівництва споруд для запобігання землетрусів. Витрати по здійсненню цих проектів були оцінені в суму від 64 до 104 мільйонів доларів США на рік. Враховуючи, що в середньому вдається запобігти 37 смертей на рік, маємо розраховані суми людського життя, що варіюються в розмірі від 1,7 до 2,8 млн дол. США.

Метод оцінки вартості життя людини через поведінку споживачів полягає в проведенні оцінки споживчих переваг. Розрахунок вартості життя ґрунтується на сумі грошових коштів, якими може пожертвувати індивід для забезпечення безпеки і максимального зниження ймовірності настання несприятливих наслідків. Прикладом може служити купівля додаткового обладнання для автомобіля – антиблокувальної системи (*Anti-lock braking system*), вартість якої множиться на максимальну можливість настання аварії (наприклад, 1:10000) [11]. Якщо ціна таких систем, що забезпечують безпеку особи, дорівнює 300 дол. США, то вартість життя людини буде дорівнювати 3 млн дол. відповідно. Цей метод можна піддати критиці, оскільки практично будь-яка річ, придбана людиною, спрямована на охорону від небезпеки, збільшить вартість її життя до значних показників.

Вартість життя людини може визначатися шляхом проведення соціологічних опитувань щодо справедливого рівня компенсації сім'ям загиблих у різних катастрофах [12]. Подібне опитування проводилося в Росії, де експерти центру стратегічних досліджень Росдержстраху встановили, що у 2009 р. респонденти – громадяни Росії оцінювали загальну вартість свого життя в розмірі 4,1 млн руб. [13], що в перерахунку на національну валюту становить приблизно 1 млн грн [18]. Для порівняння,

за результатами проведеного журналом The New York Times опитування [14] американці оцінюють своє життя в середньому в розмірі від 100 до 300 тис. дол. лише за рік. Припускаючи, що очікувана тривалість майбутнього життя американця в середньому складе ще 30 років, отримано показники вартості життя, що варіюються в розмірі від 3 до 9 млн дол.

За оцінками журналу «The Guardian», проведеним на основі рекомендацій Агентства з охорони навколишнього середовища США (*Environmental Protection Agency, EPA*) за поточний рік, вартість життя середньостатистичного американця становить 6,9 млн дол. США [15]. Розрахована вартість життя у Великобританії складала 1,8 млн євро, а в Норвегії – 2,9 млн євро [16]. Значення, отримане за оцінками життя в США, можна скоригувати й для України шляхом його множення на різницю ВВП на душу населення, розрахованого за паритетом купівельної спроможності в Україні та США [2]. За інформацією МВФ, такий показник ВВП для США становить 35,052 тис. дол. США, для України – 6,655 тис. дол. США [17]. Таким чином, отримуємо такий результат:

$$\begin{aligned} СВЖ &= СВЖ(США) \cdot (ВВП(України) / ВВП(США)) = \\ &= 6,9 \text{ млн дол. США} \cdot (6,655 / 35,052) = \\ &= 1,31 \text{ млн дол. США} \sim 10,427 \text{ млн грн} [18], \end{aligned}$$

де СВЖ – середньостатистична вартість людського життя.

Таким чином, виходячи з різноманітності оцінок вартості життя людини, що були отримані завдяки аналізу закордонного досвіду, для проведення подальшого аналізу вартості життя в Україні автором узагальнено отримані результати, які представлено в *табл. 1*.

Суми грошових коштів за видами зазначених оцінок вартості життя людини приведені автором до єдиної валюти (дол. США) за даними НБУ станом на 01.07.12 [18].

Дані табл. 1 свідчать, що Україна має значно менший показник оцінки середньостатистичного життя людини, ніж у США та країнах Європейського союзу майже за будь-яким видом такої оцінки.

Вартість життя людини за обов'язковими видами особистого страхування в Україні визначається шляхом встановлення нормативно-правовими документами розміру максимальної страхової суми (страхової виплати) при настанні страхового випадку.

Максимальний розмір страхової суми за такими видами обов'язкового страхування, як особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників на випадок інфікування вірусом імунодефіциту при виконанні ними службових обов'язків, особисте страхування працівників відомчої та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин (команд), страхування спортсменів вищих категорій – визначений у десятирічному розмірі заробітної плати за останньою займаною особою посадою. Станом на 01.07.2012 р. мінімальна заробітна плата в Україні складає 1102 грн, якщо застрахована особа отримує мінімальну заробітну плату, то розмір максимальної виплати складе 132,24 тис. грн. Зважаючи, що розмір середньої заробітної плати по Україні станом за червень 2012 р. [7] – 3109 грн, то розмір максимальної виплати складе 373,08 тис. грн. Враховуючи, що вартість середньостатистичного життя людини в Україні на підставі проаналізованих вище методик прирівнюється, як мінімум, до 1 млн грн, можна констатувати, що розміри максимальних виплат за обов'язковими видами особистого страхування знаходяться на низькому рівні. До того ж, вони не сприяють компенсації завданої шкоди повною мірою і надалі вимагають перегляду.

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного аналізу методів, що застосовуються для економічної оцінки вартості життя людини, автором доведено, що страхова сума за видами обов'язкового особистого страхування при настанні страхового випадку є досить низькою порівняно із закордонними країнами. Водночас, з урахуванням низької

Таблиця 1

Види оцінок вартості життя людини

№	Метод оцінок	Сума грошових коштів		
		США	Європа	Росія та Україна
1	Експертна оцінка	–	1,25 – 1,87 млн дол. США	Росія: 624 тис. дол. США
2	Арифметичний підрахунок вартості життя	Сума грошових коштів, які особа здатна заробити за весь період свого життя		
3	Розрахунок для працездатних осіб	–	–	Україна: 140 тис. дол. США
4	Оцінка ринку праці	Сума залежить від різниці заробітної плати		
5	Оцінка через медичне обслуговування	129 тис. дол. США на рік	–	–
6	Оцінка минулих інвестиційних проектів	1,7 – 2,8 млн дол. США	–	–
7	Оцінка поведінки споживачів	3 млн дол. США	–	–
8	Соціологічне опитування щодо оцінки вартості	100 – 300 тис. дол. США на рік	–	Росія: 123,6 тис. дол. США
9	Оцінка журналу «The Guardian»	6,9 млн дол. США	–	Україна: 1,31 млн дол. США
10	Інші джерела	–	Британія: 2,25 млн дол. США; Норвегія: 3,6 млн дол. США	–

заробітної плати та купівельної спроможності населення України, не можна встановлювати занадто високі розміри страхових сум, які за вищезазначеними методиками оцінки життя варіюються від 373,08 тис. грн до 10,4 млн грн. Автором пропонується визначати максимальні розміри страхових сум в особистому обов'язковому страхуванні, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати (яка щорічно підвищується) та прирівнюючи їх до певної кількості мінімальних заробітних плат залежно від виду обов'язкового страхування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Kip Viscusi W.** The value of life: estimates with risks by occupation and industry / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/422.pdf&usg=ALkJrhj2N9FahHguxOhMEjic0gJn3R-FeQ
2. **Биков А. А.** Про методології оцінки вартості середньостатистичної життя / А. А. Биков // Страхова справа. – 2007. – № 3. – С. 10 – 25.
3. **Трунов І. Л.** Еквівалент вартості людського життя / І. Л. Трунов, Л. К. Айвар, Г. Х. Харісов / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trunov.com/content.php?act=showcont&id=1853>
4. **Берлін М. М.** Українці повинні мати оцінку вартості життя людини / М. М. Берлін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unn.com.ua/ua/news/19-11-2010/209509/>
5. **Востросаблін А. А.** Справа жертв авіакатастроф – Оцінка вартості життя авіапасажира. Висновок експерта / А. А. Востросаблін / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trunov.com/content.php?act=showcont&id=7671>
6. **Котляр А.** Ціна людського життя / А. Котляр / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/SOCIETY/tsina_lyudskogo_zhittya-54489.html
7. Пенсійний фонд України. Офіційний веб-сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>
8. Вартість людського життя: \$ 129 000 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.time.com/time/health/article/0,8599,1808049,00.html>
9. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – ст. 141.
10. **Vrijling J. K.** An analysis of the valuation of a human life / J. K. Vrijling, P. H. A. J. M. van Gelder / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://waterbouw.tudelft.nl/fileadmin/Faculteit/CiTG/Over_de_faculteit/Afdelingen/Afdeling_Waterbouwkunde/sectie_waterbouwkunde/people/personal/gelder/publications/papers/doc/paper58.pdf
11. **Brannon I.** What Is a Life Worth? / I. Brannon [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cato.org/pubs/regulation/regv27n4/v27n4-8.pdf>
12. **Мартякова Є. В.** До питання про економічному еквіваленті вартості людського життя в умовах глобалізації / Є. В. Мартякова, Е. В. Поляков / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2008/BSEC_2008/Pages%20from%20tom2/0834.pdf
13. **Фролов О. П.** Вартість людського життя в Росії і за кордоном / О. П. Фролов / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mcfrru/journals/63/190/18130/18210/>
14. **Pinning Down the Money Value of a Person's Life** / The New York Times / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nytimes.com/2007/06/11/business/businessspecial3/11life.html>
15. **Schor E.** US environmental agency lowers value of a human life // E. Schor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.guardian.co.uk/world/2008/jul/11/usa.epa>
16. **Janota A.** Human cost as a factor used in the cost-benefit analysis / A. Janota, K. Rastocny, J. Zahradnik / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://transportproblems.polsl.pl/pl/Archiwum/2008/zeszyt4/2008t3z4_07.pdf
17. Report for Selected Countries and Subjects / World Economic Outlook Database. IMF, October 2010 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/>
18. Національний банк України. Офіційний веб-сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

Науковий керівник – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Управління фінансовими послугами» Харківського національного економічного університету
Внукова Н. М.

ПРИНЦИПИ ТА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВ

ТРИДІД О. М.

УДК 330.143.1:658

Тридід О. М. Принципи та підходи до управління доходами підприємств

У статті розглянуто основні принципи управління доходами підприємств. Запропоновано підходи до управління доходами підприємств з позиції стратегічного управління. Обґрунтовано доцільність орієнтації управління доходами підприємства на отримання встановленого цільового рівня прибутку.

Ключові слова: доходи підприємств, стратегічне управління, стратегічні цілі розвитку, управління за центрами відповідальності.

Табл.: 1. Бібл.: 10.

Тридід Олександр Миколайович – доктор економічних наук, професор, директор Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

УДК 330.143.1:658

UDC 330.143.1:658

Тридед А. Н. Принципы и подходы к управлению доходами предприятий

Trided A. N. Principles and Approaches to Revenue Management Business

В статье рассмотрены основные принципы управления доходами предприятий. Предложены подходы к управлению доходами предприятий с позиции стратегического управления. Обоснована целесообразность ориентации управления доходами предприятия на получение установленного целевого уровня прибыли.

In the articles the basic principles of revenue management of enterprises are considered. The approach to revenue management of enterprises from position of strategic management are offered. Expedience orientation of management of enterprise a profit on the receipt of the set having a special purpose income is grounded.

Ключевые слова: доходи підприємств, стратегічне управління, стратегічні цілі розвитку, управління по центрах відповідальності.

Key words: income of enterprises, strategic management, strategic development goals, management responsibility centers.

Табл.: 1. Бібл.: 10.

Табл.: 1. Bibl.: 10.

Тридед Олександр Николаевич – доктор економічних наук, професор, директор Харківського інституту банківського дела Університета банківського дела Національного банку України (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

Trided Aleksandr N. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

У сучасній економічній літературі управлінню доходами підприємств, на жаль, приділяється досить мало місця. Хоча варто помітити, що всі основні функції управління та управлінського обліку в цілому повністю застосовні й до обліку доходів, контролю за їх формуванням та до управління ними. Так, планування доходів відіграє найважливішу роль у складанні плану реалізації й продажу на підприємстві на наступні періоди. Зіставлення запланованих величин доходів з фактичними показниками допомагає в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Структуризація підприємства виділяє територіальні сегменти отримання доходів підприємств, а також центри відповідальності за певними видами доходів. Стимулювання й мотивація співробітників також відіграє велику роль у керуванні доходами на підприємстві.

І разом з тим, керівництво підприємства цікавлять доходи саме з позиції управління, прийняття стратегічних рішень. Тому, у цьому випадку, простого бухгалтерського відбиття виторгу від реалізації продукції і понесених витрат недостатньо. Тому актуальним стає завдання визначення принципів і підходів до управління доходами підприємства із позицій стратегічного управління.

Сучасний стан розвитку ринкових відносин висуває нові вимоги до господарської діяльності підприємств. З'являється ціла низка чинників, що обумовлюють необхідність впровадження більш ефективних систем управління їхніми доходами на стратегічній

основі, зокрема, такі як інфляція, розвиток конкуренції, зростання масштабів інновацій тощо. У таких умовах задачею управління доходами є підготовка підприємства до можливих змін ринкової ситуації, протистояння несприятливому впливу випадкових чинників. Тому метою статті є розробка нових методологічних підходів до обґрунтування стратегії управління доходами підприємств, пошук шляхів застосування нових нетрадиційних методів управління ними.

В умовах ринку основу для якісних змін всієї системи управління підприємством, у тому числі формування і використання доходів, може створити лише його спрямованість на стратегічну перспективу.

Управління доходами підприємства, перш за все, має базуватись на основних положеннях теорії стратегічного управління. Поява цієї теорії пов'язана з 1971 р., коли у Піттсбурзі (США) було проведено першу розширену міжнародну конференцію з питань стратегічного управління, а також визначено його основні положення та напрямки розвитку [1, с. 26]. Застосування цієї теорії до управління доходами дозволить враховувати взаємозв'язок і взаємовплив зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні та реалізації цілей довгострокової господарської діяльності підприємства. Згідно з цією теорією, у процесі управління довгостроковим розвитком підприємства мають бути задіяні не тільки робітники найвищої ланки, а й менеджери середньої ланки, а також спеціалісти (економісти, фінансис-

ти, маркетологи тощо). Інакше кажучи, стратегічне мислення та відповідна йому діяльність стає обов'язковим атрибутом кожного менеджера і спеціаліста підприємства. Виходячи з основних принципів, що були розглянуті засновниками теорії стратегічного управління [2 – 6], слід враховувати її головні положення при управлінні доходами підприємства.

Також при обґрунтуванні принципів управління доходами підприємств слід враховувати досить актуальний поділ управління доходами на управління із прямим й зворотнім зв'язком. У цьому випадку управління доходами зі зворотним зв'язком містить у собі контроль реалізації продукції й рівня доходу, досягнутого в порівнянні з необхідним, а також здійснення будь-яких коригувальних дій у випадку відхилення, якщо це необхідно. При управлінні доходами з прямим зв'язком даються оцінки очікуваної реалізації продукції й отриманого доходу до того або іншого моменту в майбутньому, замість того, щоб порівнювати фактичну реалізацію з необхідною. Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то вживають відповідні дії, щоб звести до мінімуму ці розходження. Ціль такого управління – встановити контроль до того, як виникнуть які-небудь відхилення від необхідної величини доходів. Інакше кажучи, при керуванні з прямим зв'язком можливі помилки можуть бути усунуті, тобто почато кроки, щоб уникнути їх, а при управлінні зі зворотним зв'язком фактичні помилки розпізнаються згодом, і коригування проводять для того, щоб досягти необхідної величини доходу в майбутньому [7].

Найбільш поширеними підходами до управління доходами підприємства є підходи з позиції максимізації їх обсягу або рівня. Але сам по собі показник обсягу (або рівня) доходів не характеризує кінцеву ефективність господарської діяльності підприємства, а визначає лише певні умови, за яких ця ефективність може бути досягнута. Так, за будь-якого високого фактичного обсягу або рівня доходу підприємства його поточні витрати можуть бути ще більшими, що призведе до формування від'ємного показника прибутку. Тож максимізація доходів як головна мета стратегічного управління ними не може визначатись як критерій високої ефективності цього управління.

Управління доходами з позиції забезпечення покриття всіх поточних витрат, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства, і максимізація суми його прибутку теж підлягає критиці, тому що максимізація прибутку, як мета управління доходами підприємства, може не співпадати із загальними стратегічними цілями його розвитку. Так, якщо підприємство планує вихід на нові ринки, то в цьому випадку слід забути про максимальні розміри прибутку, оскільки ці різноорієнтовані цілі не можуть стикуватися на реальному ринку. Управління доходами з позиції забезпечення зростання його ринкової вартості є занадто широким, через те, що зростання ринкової вартості торговельного підприємства забезпечується не тільки обсягом або рівнем його доходів, а й іншими результатами його господарської діяльності [8].

Управління доходами за центрами відповідальності здійснюється за принципом визнання зон індивідуальної відповідальності, як це зафіксовано в організаційній структурі підприємства (табл. 1). Центр відповідальності може бути визначений як сегмент підприємства, де керівник відповідає за роботу сегмента. Як правило, на підприємстві можна виділити три центри відповідальності:

- ✦ центр витрат;
- ✦ центр прибутку або доходів;
- ✦ центр інвестування.

Таблиця 1

Зміст управління доходами за центрами відповідальності

Центр відповідальності	Зміст управління
Центр витрат	Менеджер відповідає за видатки, що перебувають під його контролем
Центр прибутку або доходів	Керуючий відповідальний за надходження від реалізації й видатки, наприклад, підрозділ компанії, що займається випуском і реалізацією продукції
Центр інвестування	Керуючі зазвичай відповідальні за надходження від реалізації й видатки, але, крім того, відповідають за прийняття рішень по капіталовкладеннях, і таким чином, можуть впливати на розмір інвестицій

Ціль обліку доходів по центрах відповідальності полягає в нагромадженні даних про доходи по кожному центру відповідальності таким чином, щоб відхилення від плану могли бути віднесені на відповідальну особу. Облікові дані по центрах відповідальності відображаються у звітах про виконання плану, що складаються через короткі проміжки часу; із цих звітів керівники центрів відповідальності отримують інформацію про відхилення від плану по різних статтях доходів. Управління за центрами відповідальності засноване на тому принципі, що краще враховувати по центру тільки ті доходи, на які значно впливає керівник цього центра відповідальності. Усі розходження між фактичними й запланованими доходами обов'язково повинні бути відбиті у звіті, щоб можна було виявити причини відхилень, установити відповідальність і вжити коригувальних заходів [7].

Систематизація основних цілей розробки стратегій підприємств, визначення пріоритетності економічних цілей дозволили трактувати основну мету управління доходами підприємств як забезпечення необхідного їх розміру на кожному етапі формування. При цьому, під необхідним розуміється такий їх розмір, який дає змогу здійснювати поточні розрахунки підприємства, зберігаючи стабільний рівень платоспроможності, і, в остаточному підсумку, отримати чистий прибуток у розмірі, що відповідає загальним цілям розвитку підприємства [9, с. 6]. Тобто, у процесі стратегічного управління доходами мета отримання прибутку є найбільш глибокою за впливом на забезпечення ефективного розвитку підприємства. Втім, основним орієнтиром в управлінні має бути не максимальний прибуток, а забезпечення досягнення цільового його розміру. У цьому випадку

процес управління формуванням і розподілом доходів підприємства завжди буде узгоджений із загальними стратегічними цілями розвитку. ■

ВИСНОВКИ

Аналізуючи основні принципи управління доходами підприємств, автором встановлено, що основу для якісних змін всієї системи управління доходами може створити лише його спрямованість на стратегічну перспективу. Основною метою управління доходом має бути орієнтація на збільшення прибутку, але не на його максимізацію, а на досягнення певного цільового розміру, узгодженого із загальними стратегічними цілями розвитку підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Шершньова З. Є.** Стратегічне управління : Навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
- 2. Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
- 3. Виссема Х.** Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Х. Виссема : Пер. с англ. – М. : Изд. «Финпресс», 2000. – 272 с.
- 4. Дафт Р.** Менеджмент / Р. Дафт : Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 832 с.
- 5. Пастухова В.** Стратегічне управління : Монографія / В. Пастухова. - К. : КНТЕУ, 2003. – 342 с.
- 6. Панчук А. С.** Стратегічне маркетингове управління комерційною діяльністю підприємств : дис. ... канд. екон. наук 08.00.04 – Економіка та упр. п-вами (за видами екон. діяльн.) : захищ. 10.11.2009 / Панчук Анастасія Сергіївна ; Донець, нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 396 с
- 7. Шмиголь Н. М.** Принципи управління доходами в діяльності організації / Н. М. Шмиголь // Науковий збірник Прикарпатського національного університету «Актуальні проблеми розвитку економіки регіону». – Івано-Франківськ : Видавництво Прикарпатського національного університету, 2010. - Вип. 6., Т. 1. – С. 166 – 170.
- 8. Полянко В. В.** Стратегія управління доходами торговельного підприємства : Автореф. ... канд. екон. наук / В. В. Полянко. – К. : КНЕУ, 2002. – 24 с
- 9. Мелушова І. Ю.** Ефективність формування фінансових результаті підприємств роздрібної торгівлі : Автореф. ... канд. екон. наук / І. Ю. Мелушова. – Харків : Харківський ДУ харчування і торгівлі, 2006. – 25 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ДІАГНОСТИКИ РИНКОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

ВЕРЕТЕННИКОВА Г. Б.

УДК 330.1

Веретенникова Г. Б. Удосконалення процесу діагностики ринкової безпеки підприємства

У статті обґрунтовано актуальність дослідження ринкової безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання. Визначено сутність процесу діагностики ринкової безпеки підприємства з урахуванням іміджу підприємства. Визначено основні класифікаційні критерії задля угруповання конкурентів. Запропоновано удосконалену послідовність етапів процесу діагностики ринкової безпеки підприємства.

Ключові слова: конкуренти, ринкова безпека підприємства, процес діагностики ринкової безпеки підприємства, класифікаційні ознаки конкурентів, етапи діагностики ринкової безпеки підприємства.

Бібл.: 10.

Веретенникова Ганна Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, організації і планування діяльності підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: a.veretennikova@mail.ru

УДК 330.1

Веретенникова А. Б. Усовершенствование процесса диагностики рыночной безопасности предприятия

В статье обоснована актуальность исследования рыночной безопасности предприятия в современных условиях хозяйствования. Определена сущность процесса диагностики рыночной безопасности предприятия с учетом имиджа предприятия. Определены основные классификационные критерии для группировки конкурентов. Предложена усовершенствованная последовательность этапов процесса диагностики рыночной безопасности предприятия.

Ключевые слова: конкуренты, рыночная безопасность предприятия, процесс диагностики рыночной безопасности предприятия, классификационные признаки конкурентов, этапы диагностики рыночной безопасности предприятия.

Библ.: 10.

Веретенникова Анна Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятий, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: a.veretennikova@mail.ru

UDC 330.1

Veretennikova A. B. Improved Diagnostic Process of Enterprise's Market Security

The essence of the diagnosis process of the enterprise's market security with the company's image is defined in the article. The main classification criteria for grouping competitors are presented. Improved diagnostic process of enterprise's market security is offered.

Key words: competitors, enterprise's market security, diagnostics process of enterprise's market security, stages of diagnostics process of enterprise's market security

Bibl.: 10.

Veretennikova Anna B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics, Organization and Planning of the Enterprises Activities, Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: a.veretennikova@mail.ru

Підвищення рівня відповідальності керівників за самостійно прийняті рішення, ринкові умови господарювання, які обумовлені невизначеністю та ризикованістю зовнішнього середовища, змушують топ-менеджерів підприємства використовувати на практиці прогресивні методи та методики управління економічною безпекою, у тому числі її ринковою складовою. Необхідність врахування ризиків, які виникають у процесі взаємодії підприємства з іншими контрагентами, розробки заходів щодо їх нівелювання та ліквідації, пошук й використання можливостей зовнішнього середовища обумовлює актуальність та доцільність удосконалення методичного забезпечення процесу діагностики ринкової безпеки підприємства.

Теоретичні та практичні аспекти управління економічною безпекою на мікрорівні викликають певний інтерес у вітчизняних науковців. У роботах Е. А. Олейникова, О. В. Арефєвої, Б. Губського, В. Л. Ортинського, І. С. Керницького, З. Б. Живко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденського, А. А. Спиридонова, В. Л. Тамбовцева розкрито сутність та особливості економічної безпеки підприємства в різних галузях економіки, визначено основні складові економічної безпеки та методики розрахунку інтегрального показника її рівня, запропоновано організаційне забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Слід зазначити, що більшу увагу автори приділяють саме внутрішньому середовищу підприємства, досліджуючи ресурсний потенціал організації. Але значущість ринкової безпеки в системі загальної економічної безпеки є достатньо високою [9], крім того відсутність методичного інструментарію утруднює процес аналізу та оцінки ринкового становища підприємства.

Проблеми конкурентного протистояння розкриті переважно в наукових роботах спеціалістів з маркетингу, але існуючі дослідження спрямовані на розробку загальних рекомендацій щодо здійснення маркетингового аналізу, що викликає необхідність їх уточнення та систематизації з позиції кількісного аналізу та вибору критеріїв для прийняття управлінського рішення.

Таким чином, метою статті є презентація результатів дослідження щодо удосконалення процесу діагностики ринкової безпеки підприємства з урахуванням конкурентної складової.

Аналіз літературних джерел щодо сутності дефініцій «ринкова безпека підприємства» [3, 4, 6, 7, 8] і «діагностика» [1, 2] дозволив зробити висновок, що діагностика ринкової безпеки підприємства – це процес виявлення загроз і можливостей його зовнішнього середовища, їх аналіз та надання рекомендацій щодо підвищення стабільності позицій підприємства на ринку та формування позитивного іміджу у взаємовідносинах з контрагентами. Особливістю наведеного визначення є врахування необхідності створення та утримання іміджу «сильної» організації, яка здатна своєчасно ліквідувати наслідки неетичної, сумлінної поведінки з боку суб'єктів ринку по відношенню до неї, та прийняти відповідні заходи щодо захисту своїх інтересів на перспективу. Негативний досвід контрагентів у взаємовідносинах із «сильним» підприємством, на наш погляд, має знизити вірогідність аналогічних зазіхань у майбут-

ньому. Слід зазначити, що процес діагностики є достатньо трудомістким, оскільки на рівень ринкової безпеки підприємства впливає діяльність всіх елементів зовнішнього середовища [5, 9, 10]. Найбільш впливовими учасниками ринку, діяльність яких обумовлює досяжність поставлених цілей і сталість розвитку підприємства, є суб'єкти комерційної діяльності, а саме: конкуренти, постачальники, споживачі, інвестори. Відносини з усіма ними, крім конкурентів, будуються переважно на партнерській основі, оскільки для них характерною рисою є зазвичай зацікавленість у взаємних успіхах. Конкуренти є для підприємства постійними антагоністами, що обумовлено конфліктністю інтересів цих суб'єктів. Тому, на нашу думку, саме конкурентній складовій ринкової безпеки доцільно приділити особливу увагу.

Об'єктом діагностики конкурентної складової ринкової безпеки підприємства є конкурентне середовище, яке характеризується наявними конкурентами та їх стратегічною поведінкою та роллю у конкурентній боротьбі в галузі. Велика кількість підприємств на ринку та особливості ведення бізнесу кожним з них обумовлюють різноманітність конкурентів. Визначення оптимального переліку конкурентів, які мають стати основним об'єктом дослідження, зумовлює ефективність та реалістичність діагностичних заходів. У роботах [1, 2] автори зазначають, що конкурентів можна об'єднати за такими групами:

- ✦ підприємства, що пропонують аналогічну продукцію та здійснюють виробничо – збутову діяльність за аналогічними технологіями;
- ✦ підприємства, що реалізують свою продукцію на різних сегментах ринку;
- ✦ підприємства, що задовольняють потреби різними засобами;
- ✦ абсолютно різні підприємства.

Наведену класифікацію конкурентів необхідно доповнити використанням таких критеріїв: *модель поведінки* – неквапливий, розбірливий, агресивний, непередбачуваний конкурент; *розмір підприємства* – великі, середні, малі; *продукція (послуги)*, що пропонується – аналогічна продукція (послуги), товари (послуги) – замітники, інша продукція (послуги); *роль у конкурентній боротьбі* – ринковий лідер, ринковий претендент, ринковий послідовник, організації, що діють у ринковій ніші; *об'єкт конкуренції* – товар, ціна, збут, комунікації, ресурси. Наведені класифікаційні ознаки характеризують особливості поведінки підприємства на ринку, які необхідно враховувати в процесі аналізу конкурентного середовища в рамках діагностики ринкової безпеки.

У процесі діагностики ринкової безпеки підприємства доцільно використовувати удосконалений підхід до аналізу конкурентного середовища підприємства, основними етапами якого є:

- ✦ аналіз привабливості галузі;
- ✦ аналіз структури галузі та впливу її складових на результати діяльності підприємства;
- ✦ аналіз конкурентної позиції підприємства;
- ✦ розробка рекомендацій щодо зміцнення конкурентної позиції підприємства.

На етапі дослідження привабливості галузі доцільно здійснювати визначення економічних особливостей галузі виробництва, оцінити вплив рушійних сил, визначити рівень конкуренції та фактори, що обумовлюють успіх у конкурентній боротьбі, можливі перспективи досягнення рівня рентабельності вище середнього. Метою аналізу на даному етапі є визначення відповідності довгострокових цілей підприємства тенденціям, що притаманні галузі, а також наявності у підприємства відповідних ресурсів для роботи в цій галузі. Як базові показники, що використовуються на даному етапі діагностики, автори [1] пропонують такі: розмір ринку, темпи зростання ринку, стадія життєвого циклу галузі, кількість конкурентів та їх відносний розмір, кількість споживачів та їх відносний розмір, витрати, необхідні для входу та виходу з ринку, темпи технологічних змін, ступінь диференціації продукції, ефективність виробництва, збуту, середня рентабельність у галузі. До наведених показників, на наш погляд, доцільно додатково включити показник рівня підприємницького ризику, показник динаміки розвитку галузі, темпи оновлення продукції, показник динаміки входу та виходу підприємств з ринку, рівень захисту технологічних ноу-хау, вартість ключових ресурсів. Запропоновані показники відображають тенденції подальшого розвитку галузі та характеризують рівень інтелектуальної захищеності виробничих технологій.

У рамках другого етапу передбачено визначення основних чинників, що впливають на рівень конкуренції в галузі. Аналіз структури галузі доцільно здійснювати на базі моделі п'яти сил конкуренції за М. Портером [5]. Використання даної моделі дозволяє систематично оцінювати загрози та можливості, що формують потенційно нові конкуренти, існуючі конкуренти, виробники товарів – замінників, постачальники, споживачі.

Третій етап діагностики передбачає детальний аналіз техніко-економічних показників діяльності підприємства з основними конкурентами, визначення його позиції на конкурентному ринку.

По-перше, доцільно визначити групу основних конкурентів, що можливо за допомогою методу карт стратегічних груп [1, 2], критеріями позиціонування в яких доцільно використовувати конкурентні переваги, які підприємство намагається сформувати та утримати. Основні конкурентні переваги доцільно формувати в рамках певної сфери діяльності підприємства. Так, розмір підприємства, рівень його мобільності, досвід роботи, ресурсний потенціал – визначають як організаційні конкурентні переваги; імідж підприємства, розмір і кількість цільових ринків, обізнаність споживачів, ціна, PR-політика, якість сервісу, ефективність логістичних ланцюгів, новітня (ефективна) технологія, якість продукції, мобільність виробництва, економія на масштабах – як функціональні конкурентні переваги.

По-друге, виявлених конкурентів доцільно об'єднати у групи за певними класифікаційними ознаками, які наведено вище. Об'єднання конкурентів дозволить виявити характерні особливості роботи даних підприємств на ринку та звузить коло дослідження. З метою підвищення ринкової безпеки підприємства менеджери

мають особливу увагу приділити конкурентам маркетингові цілі, яких співпадають з цілями підприємства, а також конкурентам, які намагаються реалізувати стратегію агресивної конкурентної поведінки.

По-третє, доцільно дослідити існуючі тенденції у структурі ринкового сегмента, в якому працює підприємство, задля визначення його конкурентної позиції, провести аналіз сильних та слабких сторін сформованих груп конкурентів та порівняти їх із перевагами та недоліками роботи підприємства, що досліджується. Метою даного заходу є намагання використати недоліки діяльності конкурентів в якості сильних сторін підприємства.

Заключний етап діагностики передбачає прийняття рішення щодо розробки конкурентної стратегії, необхідної для підвищення ринкової безпеки підприємства. Критеріями вибору таких стратегій мають бути конкурентні позиції підприємства, його конкурентні переваги та обрана модель участі у конкурентній боротьбі.

Таким чином, у процесі діагностики ринкової безпеки підприємства доцільно використовувати діагностику його конкурентного середовища, основними етапами якої є аналіз привабливості галузі, аналіз структури галузі та впливу її складових на результати діяльності підприємства, аналіз конкурентної позиції підприємства, розробка рекомендацій щодо зміцнення конкурентної позиції підприємства. Особливістю удосконаленого процесу є наявність додаткового переліку показників, що уточнюють привабливість галузі, необхідність виявлення на кожному етапі загроз і можливостей зміцнення ринкової безпеки, використання критеріїв прийняття рішення в процесі розробки рекомендацій щодо зміцнення конкурентної позиції. Запропоновані рекомендації доцільно використовувати в практичній діяльності спеціалістів з маркетингу при дослідженні маркетингового середовища підприємства, а також управлінців при прийнятті рішень щодо підвищення рівня економічної безпеки на основі діагностики її ринкової складової.

Наведені рекомендації є базою для подальших наукових досліджень спрямованих на можливість здійснення об'єктивного оцінювання рівня ринкової безпеки підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Афанасьєв М. В.** Економічна діагностика : Навчально-методичний посібник / М. В. Афанасьєв, Г. В. Білоконенко. – Х. : ВД «НЖЕК», 2007. – 296 с. Укр. мова.
- 2. Вартанов А. С.** Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 80 с.
- 3. Грунин О. А.** Экономическая безопасность организации. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
- 4. Козаченко Г. В.** Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
- 5. Куденко Н. В.** Стратегічний маркетинг / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 1998. – 152 с.
- 6. Лысенко Ю. Г.** Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский, А. А. Спиридонов. – Донецк : ДонУ, 2002. – 178 с.

7. Омелянович Л. О. Безпека торговельного підприємства : Монографія / Л. О. Омелянович, Г. С. Долматова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.

8. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.

9. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность). / Под ред. Е. А. Олейникова. – М. : ЗАО Бизнес - школа «Интел-синтез», 1997. – 268 с.

10. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг. – М. : ЗАО «Бизнес – школа» Интел – Синтез», 2000. – 640 с.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ ЙОГО РОЗВИТКУ

ПОБЕРЕЖНА Н. М.

УДК 65.011.4

Побережна Н. М. Оцінювання ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств і визначення стратегічних напрямів його розвитку

У статті запропоновано систему показників визначення внутрішньої та зовнішньої ефективності виробничого потенціалу промислового підприємства, яка складається з часткових та інтегрального, що враховують всі види економічних ресурсів. Запропоновано матрицю позиціонування підприємства за зовнішньою і внутрішньою ефективністю використання виробничого потенціалу, яка дозволяє визначитися з основними стратегічними напрямками його забезпечення.

Ключові слова: внутрішня ефективність, зовнішня ефективність, виробничий потенціал, матриця позиціонування, стратегічні напрями.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Бібл.:** 12.

Побережна Наталія Миколаївна – старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: pn.24@mail.ru

УДК 65.011.4

UDC 65.011.4

Побережная Н. Н. Оценка эффективности использования производственного потенциала машиностроительных предприятий и определение стратегических направлений его развития

В статье предложена система показателей определения внутренней и внешней эффективности производственного потенциала промышленного предприятия, которая состоит из частичных и интегрального, учитывающих все виды экономических ресурсов. Предложена матрица позиционирования предприятия с учетом внешней и внутренней эффективности использования производственного потенциала, которая позволяет определить основные стратегические направления его обеспечения.

Ключевые слова: внутренняя эффективность, внешняя эффективность, производственный потенциал, матрица позиционирования, стратегические направления.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Библ.:** 12.

Побережная Наталья Николаевна – старший преподаватель кафедры экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: pn.24@mail.ru

Poberezhnaya N. N. Valuation of Efficiency of Use of Industrial Potential of the Machine-Building Enterprises and Definition of Strategic Directions of its Development

In article the system of parameters of definition of internal and external efficiency of industrial potential of the industrial enterprise which consists from partial and integrated, considering all kinds of economic resources is offered. The matrix of positioning of the enterprise in view of external and is offered to an internal efficiency of use of industrial potential which allows to determine the basic strategic directions of its maintenance.

Key words: an internal efficiency, external efficiency, industrial potential, a matrix of positioning, strategic directions.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 12.

Poberezhnaya Nataliya N. – Senior Lecturer of the Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: pn.24@mail.ru

Розвиток промислових підприємств є можливим на основі ефективного використання їх виробничого потенціалу. Ефективність виробничого потенціалу зумовлюється станом усіх видів економічних ресурсів у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємств, яку доцільно вимірювати на основі відповідних систем показників. Проте, у сучасній економічній літературі не відокремлюються внутрішня і зовнішня ефективність, а також не сформовано системи показників для кожної з них, що не дозволяє ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення про використання ресурсів під-

приємств згідно з ситуаціями, що склалися на ринку та на підприємстві і які, як правило, мають суттєві відмінності. У цьому зв'язку вимагають уточнення теоретичні та методичні положення з ефективного використання виробничого потенціалу промислових підприємств, що дозволить їм забезпечити якісні перетворення, тобто здійснювати обґрунтований розвиток у відповідності з можливостями у стратегічній перспективі.

Дослідженню питань, пов'язаних з визначенням, управлінням, використанням виробничого потенціалу, приділяли увагу такі вчені, як Бай С. І. [1], Воронкова А. Е.

[2], Краснокутська Н. С. [3], Лапін Є. В. [4], Отенко І. П. [5, 6], Трофименко А. Н. [7], Федонін О. С. [8], Якушева Е. С. [9]. В їх працях представлено аналіз та пропозиції з визначення потенціалу, його складових, методів управління, наголошено на необхідності аналізу, оцінювання потенціалу. Проте в науковій літературі недостатньо уваги приділено оцінюванню ефективності використання виробничого потенціалу підприємств з позицій внутрішнього і зовнішнього середовища, а також не пропонуються стратегії її забезпечення.

У цьому зв'язку *метою* статті є представлення пропозицій з оцінювання внутрішньої і зовнішньої ефективності використання виробничого потенціалу промислових підприємств і визначення стратегій її забезпечення, реалізації яких сприятиме розвитку підприємств.

Спираючись на найбільш розповсюджену парадигму аналізу, формування і використання потенціалу підприємств, ефективність його використання доцільно визначати на основі стану і результатів використання всіх видів економічних ресурсів – фінансових, матеріальних, людських, інформаційних, включаючи іміджевий. На основі аналізу літератури [1 – 9] та практики оцінювання власного виробничого потенціалу самими підприємствами машинобудування було сформовано систему часткових показників визначення внутрішньої і зовнішньої ефективності використання виробничого потенціалу, яку представлено в *табл. 1*.

Представлена система часткових показників відрізняється комплексністю, завдяки включенню до її складу показників, що характеризують всі види еконо-

Таблиця 1

Система часткових показників визначення ефективності використання виробничого потенціалу промислових підприємств

Внутрішня ефективність	Зовнішня ефективність
1	2
Фінансові ресурси	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Чиста рентабельність продажу
Рентабельність сукупного капіталу	Рентабельність виробництва продукції
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Коефіцієнт фінансового ризику
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Коефіцієнт фінансової автономії
Коефіцієнт фінансової стійкості	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
Питома вага власних інвестицій в інноваційну діяльність в загальному обсязі інвестицій на інновації	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
Питома вага власних інвестицій у виробничу діяльність у загальному обсязі інвестицій	Питома вага інших джерел фінансування інноваційної діяльності в загальному обсязі інвестицій на інновації
	Питома вага зовнішніх інвестицій (окремо – іноземних) у виробничу діяльність у загальному обсязі інвестицій
Матеріальні ресурси	
Коефіцієнт придатності основних фондів	Фондовіддача, грн / грн
Коефіцієнт оновлення основних фондів	Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції
Фондоозброєність грн./чол.	Питома вага матеріальних витрат у ціні продукції
Коефіцієнт інтегрального використання обладнання	
Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі виробленої продукції	
Питома вага витрат на технологічну підготовку виробництва в загальному обсязі витрат на інновації	
Питома вага витрат на машини, обладнання, інструменти, інші основні фонди, пов'язані з впровадженням інновацій, у загальному обсязі витрат на інновації	
Питома вага матеріальних витрат у загальних витратах на виробництво	
Людські ресурси	
Питома вага працівників, зайнятих повний робочий день	Рентабельність персоналу
Питома вага працівників у віці до 50 років	Коефіцієнт плинності персоналу
Питома вага працівників, що закінчили ВНЗ	Питома вага витрат на оплату праці в загальних витратах на виробництво
Співвідношення чисельності робітників до чисельності адміністративно-управлінського персоналу	Питома вага працівників, навчених новим професіям

1	2
Питома вага працівників, що виконують науково-технічну роботу	Питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію
Середньорічний виробіток на одного працюючого, грн / осіб	
Інформаційні ресурси	
Питома вага інвестицій на інформатизацію до загального обсягу інвестицій	Питома вага витрат на маркетинг і рекламу в загальному обсязі витрат на інновації
Питома вага інвестицій на програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію	Питома вага витрат на участь у виставках, ярмарках, конкурсах, брендových заходах у загальних витратах на реалізацію продукції
Питома вага інвестицій на обчислювальну техніку в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію	Рівень іміджу підприємства
Питома вага інвестицій в нематеріальний основний капітал у загальному обсязі інвестицій в основний капітал	

мічних ресурсів, достатністю, оскільки показники враховують практично всі основні чинники впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на використання виробничого потенціалу. Проте значна кількість часткових показників вимагає їх ущільнення і об'єднання в інтегральний показник окремо для внутрішньої та зовнішньої ефективності. З метою досягнення гнучкості розрахунку інтегральних показників і врахування змін щодо пріоритетності використання певних видів ресурсів при розрахунку інтегральних показників доцільно передбачити використання коефіцієнтів значущості часткових показників, які характеризують певні види економічних ресурсів, що можуть мати різний ступінь впливу на формування і використання виробничого потенціалу. Безпосередньо інтегральні показники внутрішньої і зовнішньої ефективності доцільно розрахувати за методом адитивної згортки за формулою:

$$IP = \sum_{i=1}^n KZH_i \times HZЧP_i, \quad (1)$$

де KZH_i – коефіцієнт значущості i -го часткового показника ефективності (внутрішньої та зовнішньої) використання виробничого потенціалу підприємства; їх кількісне значення доцільно визначати як нормовані значення факторних навантажень i -х часткових показників за результатами багатовимірного факторного аналізу виробничого потенціалу підприємств;

$HZЧP_i$ – нормоване значення i -го часткового показника ефективності (внутрішньої та зовнішньої) використання виробничого потенціалу підприємства; нормування необхідно здійснити за максимальним значенням для показників-стимуляторів та мінімальним значенням показників-дестимуляторів.

Спираючись на попередні дослідження кількісного оцінювання потенціалу підприємств за системою часткових та інтегральних показників, кількісні значення останніх можна розмежувати за запропонованою науковцями НДЦ ІПР НАН України шкалою, адаптованою до умов України та скоригованою щодо машинобудівної галузі, яка має класи з низьким, середнім і високим рівнем прояву [10]. У відповідності до формули (1) значення інтегральних показників, які будуть знаходитися в межах від 0 до 1, і є стимуляторами.

За викладеними пропозиціями автором були проведени дослідження з визначення внутрішньої та зовнішньої ефективності виробничого потенціалу 38 машинобудівних підприємств за період з 2007 по 2011 рр. на основі даних їх офіційної статистичної звітності та експертного опитування щодо рівня іміджу підприємств, який було розраховано за пропозиціями [11]. Отримані результати наведено в табл. 2 і табл. 3. У відповідності з даними табл. 2 – 3 можна зробити висновок, що практично всі досліджувані підприємства мають середню або низьку ефективність використання виробничого потенціалу, проте їх внутрішня ефективність є дещо вищою, ніж зовнішня, що підтверджує більшу увагу керівництва підприємств до їх внутрішнього стану, ніж до позицій на ринку. Таке недовраховання впливу зовнішніх чинників, ефективного використання економічних ресурсів у зовнішньому середовищі може погіршити і внутрішню ефективність підприємств, що вимагає розроблення відповідних заходів з управління їх потенціалом.

Таким чином, управляти потенціалом підприємств необхідно з урахуванням їх стану й ефективності використання потенціалу одночасно як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі на основі інтегральних показників внутрішньої і зовнішньої ефективності. Їх співставлення доцільно здійснити на основі матричного підходу з використанням внутрішньої і зовнішньої ефективності як основних критеріїв матриці стратегій управління виробничим потенціалом підприємств за відповідними інтегральними показниками, кількісні значення яких можуть бути обґрунтовано співставленні завдяки методологічній єдності розрахунку. Запропонована матриця представлена на рис. 1.

Зв'язок між загальними стратегіями та стратегіями управління ефективністю виробничого потенціалу можна здійснювати за допомогою стратегій за ознакою загальної стратегічної спрямованості функціонування і розвитку підприємства та бінарності управлінського рішення: у разі вибору загальних стратегій нестабільного функціонування та негативного зростання стратегіями ефективності виробничого потенціалу є стратегії виживання; при виборі стратегій регресивного розвитку – виживання й

**Інтегральний показник зовнішньої ефективності використання виробничого потенціалу підприємств
машинобудування**

Підприємство	Значення показника за роками					
	№	Назва	2007	2008	2009	2010
1	ВАТ «Машинобудівний завод ФЕД»	0,3784	0,3315	0,3222	0,3888	0,2883
2	ДП «Електроважмаш»	0,2698	0,2219	0,2244	0,3118	0,1945
3	ВАТ «Укрелектромаш»	0,2839	0,2411	0,2872	0,3289	0,1790
4	ЗАТ «Завод «Південкабель»	0,4125	0,4723	0,4655	0,5134	0,4574
5	ВАТ «Електромашина»	0,3135	0,2909	0,2638	0,3450	0,1987
6	ВАТ «Гідропривід»	0,3422	0,3029	0,3637	0,4018	0,2930
7	ВАТ «Харківський завод агрегатних верстатів»	0,3307	0,3017	0,3170	0,3324	0,2248
8	Харківський верстатобудівний завод	0,3354	0,2943	0,3050	0,3905	0,2317
9	ВАТ «Харківський дослідний завод технологічного обладнання»	0,4067	0,3677	0,3544	0,4141	0,3521
10	ВАТ «Харківський завод штамів та пресформ»	0,2836	0,3233	0,3306	0,3879	0,3025
11	ТОВ «Дергачівський моторобудівний завод»	0,3292	0,2592	0,2976	0,3219	0,1774
12	ЗАТ «ХВЗ ім. Петровського»	0,2796	0,2401	0,2402	0,4016	0,2469
13	ВАТ «Чугуївська паливна апаратура»	0,3069	0,2451	0,2597	0,3472	0,1796
14	ВАТ «ХЗТСШ»	0,2670	0,2287	0,2207	0,2429	0,1528
15	ЗАТ «Куп'янський ливарний завод»	0,2936	0,2670	0,2515	0,3373	0,2426
16	ВАТ «Дергачівський завод турбокомпресорів»	0,2976	0,2717	0,2367	0,2881	0,1959
17	ВАТ «Серп і молот»	0,3118	0,2916	0,2950	0,3195	0,2155
18	ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,4614	0,5031	0,5484	0,5058	0,3888
19	ВАТ «Автрамат»	0,3230	0,1895	0,3029	0,3324	0,2044
20	ЗАТ «Лозівський завод «Трактородеталь»	0,5087	0,4271	0,4277	0,4919	0,4013
21	ВАТ «Форез»	0,3516	0,2998	0,3301	0,3432	0,2255
22	ЗАТ «Левада»	0,3285	0,2772	0,2397	0,2978	0,0286
23	АТЗТ «Червоний жовтень»	0,3499	0,3522	0,3449	0,3267	0,3018
24	ВТК «Нова»	0,2862	0,2516	0,2987	0,2869	0,2248
25	ВАТ «ЛЗМК»	0,3839	0,3416	0,3266	0,3594	0,2600
26	АТЗТ «ХЗЕМВ»	0,3320	0,3434	0,3486	0,3509	0,2492
27	АТ «ХЗЕМВ»	0,3022	0,2818	0,3287	0,3440	0,2161
28	ДП «ПЕМЗ»	0,2744	0,2212	0,2575	0,2585	0,1753
29	ВАТ «Завод «Електромаш»	0,3500	0,3099	0,3054	0,2845	0,1624
30	Лозівський ковально-механічний завод	0,2362	0,2670	0,2507	0,2986	0,1656
31	ВАТ «ХТЗ»	0,2778	0,2886	0,2635	0,2790	0,2036
32	ВАТ «ХЗТД»	0,2943	0,2598	0,2718	0,3584	0,2186
33	ВАТ «Турбоатом»	0,4121	0,3620	0,3986	0,4277	0,3253
34	ВАТ «Точприлад»	0,2710	0,3182	0,2876	0,3373	0,2505
35	ВАТ «ХЕАЗ»	0,3239	0,2773	0,3160	0,3346	0,2720
36	ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,2958	0,2476	0,2681	0,3321	0,2293
37	ЗАТ «НВП «Турбоенергосервіс»	0,6188	0,5675	0,6477	0,6211	0,5382
38	ЗАТ «Харківський інструментальний завод»	0,3349	0,2919	0,2946	0,3854	0,2712

**Інтегральний показник внутрішньої ефективності використання виробничого потенціалу підприємств
машинобудування**

Підприємство	Значення показника за роками					
	№	Назва	2007	2008	2009	2010
1	ВАТ «Машинобудівний завод ФЕД»	0,3774	0,3446	0,3265	0,3158	0,3634
2	ДП «Електроважмаш»	0,2344	0,1408	0,2160	0,2029	0,1389
3	ВАТ «Укрелектромаш»	0,1956	0,1518	0,2100	0,2096	0,1905
4	ЗАТ «Завод "Південкабель»	0,6777	0,5860	0,7141	0,6646	0,5787
5	ВАТ «Електромашина»	0,2783	0,1881	0,2345	0,1902	0,1053
6	ВАТ «Гідропривід»	0,6404	0,6000	0,6419	0,6679	0,5789
7	ВАТ «Харківський завод агрегатних верстатів»	0,4320	0,3847	0,3373	0,3533	0,3205
8	Харківський верстатобудівний завод	0,4170	0,3569	0,3445	0,3408	0,3512
9	ВАТ «Харківський дослідний завод технологічного обладнання»	0,6229	0,5585	0,5877	0,6404	0,6035
10	ВАТ «Харківський завод штамів і пресформ»	0,3870	0,3770	0,3265	0,3500	0,3256
11	ТОВ «Дергачівський моторобудівний завод»	0,2509	0,1082	0,1855	0,1322	0,1654
12	ЗАТ «ХВЗ ім. Петровського»	0,2326	0,1856	0,1790	0,2062	0,1617
13	ВАТ «Чугувська паливна апаратура»	0,2090	0,1385	0,1315	0,1471	0,1296
14	ВАТ «ХЗТСС»	0,1905	0,1631	0,1275	0,1445	0,1525
15	ЗАТ «Куп'янський ливарний завод»	0,2131	0,1518	0,1425	0,1563	0,1609
16	ВАТ «Дергачівський завод турбокомпресорів»	0,2332	0,1432	0,1381	0,2241	0,2335
17	ВАТ «Серп і молот»	0,2184	0,1598	0,1619	0,1353	0,1169
18	ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,6984	0,6718	0,6111	0,7038	0,6167
19	ВАТ «Автрамат»	0,2359	0,1328	0,1134	0,1708	0,1756
20	ЗАТ «Лозовской завод «Трактородеталь»	0,6489	0,6174	0,5963	0,6139	0,5711
21	ВАТ «Форез»	0,4026	0,3116	0,3304	0,3249	0,3474
22	ЗАТ «Левада»	0,1913	0,1486	0,1372	0,0987	0,1344
23	АТЗТ «Червоний жовтень»	0,4408	0,3674	0,3246	0,3864	0,3773
24	ВТК «Нова»	0,2275	0,1223	0,1830	0,1531	0,2457
25	ВАТ «ЛЗМК»	0,4073	0,3769	0,3347	0,3636	0,3106
26	АТЗТ «ХЗЕМВ»	0,4037	0,3249	0,3576	0,4053	0,4469
27	АТ «ХЗЕМВ»	0,2055	0,1311	0,1598	0,1362	0,1247
28	ДП «ПЕМЗ»	0,2430	0,1592	0,1690	0,1541	0,1130
29	ВАТ «Завод «Електромаш»	0,1939	0,1330	0,1340	0,1527	0,1142
30	Лозівський ковально-механічний завод	0,1983	0,1574	0,1902	0,1357	0,1615
31	ВАТ «ХТЗ»	0,2836	0,2295	0,1949	0,2176	0,1309
32	ВАТ «ХЗТД»	0,2509	0,1490	0,1332	0,1337	0,1429
33	ВАТ «Турбоатом»	0,7187	0,6681	0,6644	0,6872	0,5568
34	ВАТ «Точприлад»	0,2237	0,1899	0,1445	0,1551	0,1466
35	ВАТ «ХЕАЗ»	0,4100	0,3441	0,3343	0,3690	0,3225
36	ВАТ «ХАРП»	0,1874	0,1361	0,2045	0,1317	0,1223
37	ЗАТ «НВП «Турбоенергосервіс»	0,6227	0,5898	0,5509	0,5299	0,6417
38	ЗАТ «Харківський інструментальний завод»	0,4438	0,3358	0,3926	0,3776	0,2925



Рис. 1. Узагальнена матриця стратегій управління ефективністю виробничого потенціалу підприємства

інвестування в формування ефективного виробничого потенціалу; стабільного функціонування – паритету й інвестування у розвиток ефективного виробничого потенціалу; прогресивного розвитку і позитивного зростання – лідерства й переважного інвестування. Матрицю стратегій можна поділити на три зони за пропозиціями Ястремської О. М. [12], наповнивши їх змістом щодо стратегій ефективності виробничого потенціалу:

– *низької ефективності*, що передбачає обережне інвестування у забезпечення ефективності виробничого потенціалу, яка характеризується низьким значенням внутрішньої та зовнішньої ефективності або середнім рівнем однієї з означених складових, що відповідає квадрантам 1, 2, 4. Об'єкти, які згідно з кількісними характеристиками свого позиціонування відповідають цим квадрантам, повинні здійснювати суттєве оновлення ресурсної бази підприємства для забезпечення внутрішньої ефективності виробничого потенціалу, вести інтенсивну інформаційну взаємодію з партнерами для того, щоб зацікавити останніх у встановленні взаємозв'язків з підприємствами, тобто для забезпечення зовнішньої ефективності, тому для підприємства ці квадранти формують агресивний портфель стратегій;

– *середньої ефективності*, що вимагає інвестування у забезпечення ефективності виробничого потенціалу, який характеризується середнім рівнем всіх складових або комбінацією високого чи низького рівня однієї з них при середньому рівні інших, що відповідає квадрантам 3, 5, 7. Підприємства, позиціоновані у цих квадрантах, можуть бути об'єднані у збалансований портфель стратегій з використання виробничого потенціалу та забезпечення його ефективності;

– *високої ефективності*, яка дозволяє здійснювати переважне інвестування у забезпечення ефективності виробничого потенціалу, що відповідає високому рівню досяжності всіх складових або середньому однієї з них. Такі характеристики притаманні квадрантам 6, 8, 9. Для підприємств цей портфель є консервативним, оскільки не передбачає інтенсивного переобладнання підприємства, встановлення взаємозв'язків з партнерами, оскільки головною його метою є підтримка надбаних позицій у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Практичне застосування запропонованої матриці для досліджуваної сукупності машинобудівних підприємств щодо їх позиціонування за розрахованими інтегральними показниками внутрішньої і зовнішньої ефективності виробничого потенціалу (табл. 2, 3) представлено на рис. 2.

За результатами позиціонування підприємств у матриці можна зробити висновок, що в основному вони належать до зони обережного інвестування та вимагають використання двоспрямованої стратегії управління для забезпечення підвищення як внутрішньої, так і зовнішньої ефективності використання виробничого потенціалу. Тільки два підприємства: ЗАТ «НВП «Турбоенергосервіс» (37) і ЗАТ «Завод «Південкабель» (4) досягли значних успіхів у забезпеченні високого рівня як внутрішньої, так і зовнішньої ефективності використання виробничого потенціалу, що дозволяє обрати стратегії їх підтримки на досягнутому рівні.

ВИСНОВКИ

Таким чином, внутрішню і зовнішню ефективність виробничого потенціалу промислового підприємства доцільно визначати за всіма видами економічних ресурсів у відповідності з розробленою системою часткових та інтегральних показників, які є критеріальними ознаками позиціонування підприємств для визначення стратегій управління ефективністю їх виробничого потенціалу. Проведені дослідження на 38 машинобудівних підприємствах Харківського регіону підтверджують практичну значущість розроблених пропозицій та можливість їх подальшого розвитку щодо автоматизації розрахунків та їх розповсюдження на інші галузі промисловості з урахуванням специфіки їх функціонування. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Бай С. І.** Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність : монографія / С. І. Бай. – К. : Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 280 с.
- Воронкова А. Э.** Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монографія / А. Э. Воронкова. – Луганск : СНУ ім. В. Даля, 2004. – 314 с.
- Краснокутська Н. С.** Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н. С. Краснокутська. – Х. : Харк. Держ. Ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
- Лапин Е. В.** Экономический потенциал предприятия : монографія / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
- Отенко И. П.** Методологические основы управления потенциалом предприятия : монографія / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 216 с.
- Отенко И. П.** Стратегическое управление потенциалом предприятия : монографія / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
- Трофименко Н. А.** Оценка и прогнозирование производственного потенциала предприятия / Н. А. Трофименко // Вісник СумДУ. Сер. Економіка. – 2004. – № 9. – С. 147 – 157.

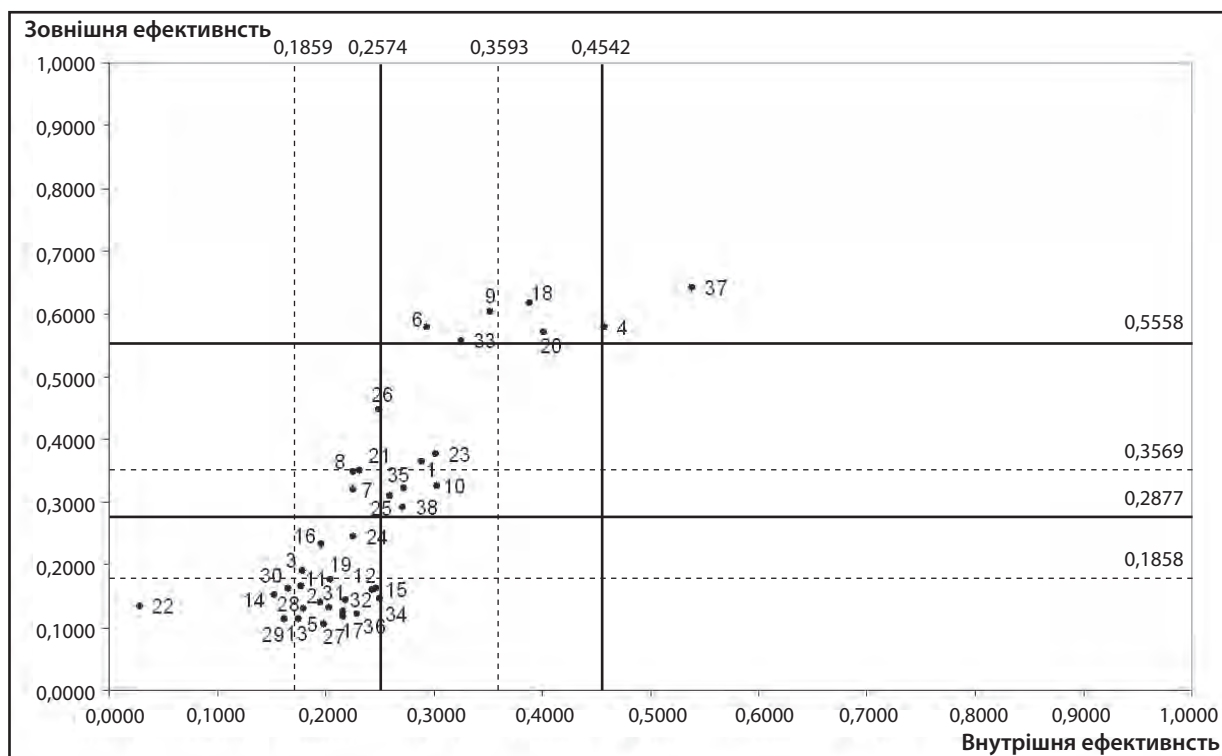


Рис. 2. Матриця позиціонування за внутрішньою і зовнішньою ефективністю використання виробничого потенціалу підприємств машинобудування

8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

9. Якушева Е. С. Підходи к оцелке потенціала підприємства / Е. С. Якушева // Проблеми економіки. – 2008. – №1(20). – С. 141 – 143.

10. Ястремська О. М. Застосування теорії нечітких множин для якісного розмежування характеристик підприємств (на прикладі підприємств машинобудівної, харчової та легкої промисловості) / О. М. Ястремська // Економіка розвитку. – 2006. – № 3 (39). – С. 95 – 101.

11. Пономаренко В. С. Моделювання оцінки іміджу промислового підприємства / В. С. Пономаренко, О. О. Ястрем-

ська // Современные проблемы моделирования социально-экономических систем : Монография. – Х. : ФЛП Александрова К. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 317 – 333.

12. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: монографія / О. М. Ястремська. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф., декан економічного факультету Національного технічного університету «ХПІ» **Перерва П. Г.**

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ЯВДАК М. Ю.

УДК 331.107

Явдак М. Ю. Організація планування виробництва нової продукції машинобудівного підприємства

Стаття присвячена вивченню проблем підготовки виробництва вдосконаленої високоякісної продукції. Запропоновано алгоритм проведення аналізу та управління витратами на якість продукції для забезпечення нормальних умов рентабельності виробництва машинобудівного підприємства.

Ключові слова: виробництво нової продукції, товар, ринкова конкуренція, стратегічна зона господарювання, маркетинг.

Рис.: 1. Бібл.: 5.

Явдак Марія Юрієвна – аспірантка, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yavdak@list.ru

УДК 331.107

Явдак М. Ю. Организация планирования производства новой продукции машиностроительного предприятия

Статья посвящена изучению проблем подготовки производства усовершенствованной высококачественной продукции. Предложен алгоритм проведения анализа и управления затратами на качество продукции для обеспечения нормальных условий рентабельности производства машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: производство новой продукции, товар, рыночная конкуренция, стратегическая зона хозяйствования, маркетинг.

Рис.: 1. Библ.: 5.

Явдак Мария Юрьевна – аспирантка, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: yavdak@list.ru

UDC 331.107

Yavdak M. Y. Organization of Planning New Products Production of Machine-Building Enterprise

Article is devoted to studying the problems of preparation of production of advanced high-quality production. The algorithm of carrying out the analysis and management of expenses for quality production for providing normal conditions of profitability production of machine-building enterprise is offered.

Key words: production of new production, goods, market competition, strategic zone of managing, marketing.

Pic.: 1. Bibl.: 5.

Yavdak Mariya Yu. – Postgraduate Student, Department of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: yavdak@list.ru

Підготовка нового виробництва та вдосконалення якісних параметрів продукції, що виробляється, є обов'язковою умовою забезпечення сталого економічного зростання підприємства в умовах ринкової конкуренції. Підвищення якості товарів і послуг, які пропонуються споживачеві, є одним з найбільш вагомих резервів підвищення прибутку підприємства.

Проте для підготовки виробництва удосконаленої високоякісної продукції необхідним також є залучення чималих обсягів фінансових ресурсів, можливості для акумулювання яких для вітчизняних підприємств у сучасних умовах є досить обмеженими. Іншим джерелом труднощів і перешкод у процесі модернізації й удосконалення якості продукції може бути також недостатній рівень організації управління цим процесом на всіх стадіях його виконання. Вирішення зазначених проблем вимагає на проведення додаткових досліджень, особливо у сфері економічного обґрунтування пріоритетів розробки нової продукції, встановлення оптимального рівня витрат на підготовку нової продукції.

Вивчення теоретичних і практичних аспектів організації планування виробництва нової продукції машинобудівного підприємства здійснювалося у наукових трудах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Фатхутдинов Р. А. [1], Шубін С. П. [2], Кардаш В. Я., Павленко І. А., Шафалюк О. К. [3], Кайлюк Є. М. [4], Hofer С. W.

[5] та ін. Проте звичайно увага дослідників зосереджується на вивченні окремих складових процесу організації планування виробництва нової продукції, а питання комплексного оцінювання залишаються недостатньо вивченими і не мають належного науково-методичного підґрунтя для ефективного вирішення.

Метою дослідження в роботі є вивчення та узагальнення теоретичних підходів і розробка практичних рекомендацій відносно організації планування виробництва нової продукції машинобудівного підприємства.

У сучасних умовах господарювання, які визначаються швидкими невізнаними та непередбачуваними змінами ринкової ситуації, саме забезпечення динамічності конкурентоспроможності продукції стає для підприємства важливою запорукою досягнення стійких ринкових позицій, забезпечення сталого функціонування, підвищення ефективності виробничої діяльності у цілому. Вирішення цього складного завдання вимагає від виробників використання гнучкого інноваційного підходу до формування товарного асортименту, випереджувального вдосконалення й оновлення продукції, всебічного використання новітніх досягнень науково-технічного прогресу у виробництві, організації та управлінні підприємством.

Дослідження методологічних засад обґрунтування управлінських рішень у сфері модернізації та оновлення

товарного асортименту свідчить про наявність трьох основних підходів до вирішення цієї проблеми, а саме: маркетингового; науково-технологічного; фінансово-економічного [1, с. 73].

Сутність маркетингового підходу до обґрунтування інноваційних рішень у сфері формування товарного асортименту підприємства виходить з маркетингової концепції товару як засобу задоволення певної споживчої вимоги (потреб), підкріпленої платоспроможним попитом. З цієї точки зору, товар слід вважати набором (комплексом) властивостей, що пов'язаний з конкретним матеріальним об'єктом ринкового обміну і який може забезпечити покупцеві отримання певних вигод при придбанні цього об'єкта [2, с. 45].

З точки зору маркетингового підходу прийняття рішення щодо модернізації або оновлення товарного асортименту визначається двома головними аспектами: *ринковим* (зміна споживчих вимог або пропозицій конкурентів) і *креативним* (наявність реальної можливості для створення більш досконалого способу задоволення певної потреби на базі існуючого або нового товару). Звичайно послідовність удосконалення продукції підприємства або створення нового товару складається з таких етапів:

- 1 – визначення цілей розробки нового (удосконалення існуючого) товару;
- 2 – висунення ідей створення нового (удосконалення існуючого) товару;
- 3 – оцінка і відбір ідей;
- 4 – обґрунтування і перевірка концепції створення нового (удосконалення існуючого) товару;
- 5 – розробка маркетингової програми створення нового (удосконалення існуючого) товару;
- 6 – розробка конструкції нового (удосконалення існуючого) товару;
- 7 – пробний маркетинг;
- 8 – виробництво і реалізація нового (удосконалення існуючого) товару.

Неабияке значення в наведеній послідовності має активний творчий пошук оригінальних способів удосконалення або створення нового товару за допомогою методів мозкового штурму, синектики, морфологічного аналізу, інженерно-вартісного аналізу, метод контрольних запитань, семикратного пошуку та ін. Узагальнення пропозицій щодо модернізації або створення нових товарів здійснюється через оптимізацію товарного асортименту. З точки зору маркетингу оптимальний асортимент звичайно містить товари, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу товару: стратегічні товари (фаза впровадження), найбільш прибуткові (фаза зростання), підтримуючі (фаза зрілості), тактичні (для стимулювання продажу новинок), що плануються до зняття з виробництва (фаза спаду) і що розробляються (стадія НДДКР). Наявність у структурі товарного асортименту підприємства усіх зазначених видів товарів дає змогу підприємству забезпечити високий рівень сталості його конкурентних позицій.

Проте можливості вдосконалення існуючих або появи нових можливостей для задоволення спожив-

чих вимог вирішальною мірою залежать від наявних характеристик виробничо-технологічної основи підприємства, яка використовується (або може бути використана) для виробництва певних видів товарів. Таким чином, створення можливостей такого роду пов'язане в першу чергу з науково-технічним прогресом та наявністю цілісної послідовності процесу «наука – техніка – виробництво», етапами якого є фундаментальні та прикладні наукові дослідження, технічні розробки та дослідне виробництво, первинне засвоєння інновацій, розповсюдження інновацій, ефективне використання інновацій в діючому виробництві. Особливе значення для випереджувального або навіть своєчасного вдосконалення товарного асортименту підприємства на основі впровадження продуктивних інновацій має забезпечення тісного безперервного зв'язку цих етапів, без якого будь-який тривалий інноваційний розвиток підприємства буде просто неможливим.

Науково-технічне забезпечення процесів модернізації та оновлення товарного асортименту в цілому визначається двома основними аспектами: дослідним і фінансово-інвестиційним. Дослідний аспект цього процесу полягає у виявленні, вивченні та систематизації об'єктивних явищ і закономірностей розвитку природи та суспільства, вивченні шляхів практичного використання результатів фундаментальних досліджень у певній галузі наукового знання, дослідно-експериментальній перевірці результатів наукових досліджень, впровадженні технічної розробки через індивідуальне виробництво нових виробів (одичне виробництво), засвоєння серійного випуску нових виробів, задача до експлуатації нових споруд, процесів, систем управління тощо. Неабияке значення для висування ідей нових товарів має також удосконалення існуючих технологій і способів виробництва, конструкцій товарів [3, с. 67].

Практичне втілення можливостей оптимізації товарного асортименту, що надаються діючому виробництву через розвиток науки і техніки, вирішальною мірою залежить від наявності необхідного для реалізації відповідних інвестиційних проектів фінансового забезпечення. Фінансові аспекти вдосконалення товарного асортименту насамперед пов'язані із забезпеченням стійкого фінансового становища, яке є похідною від стану двох основних чинників: генерації фінансових потоків, що пов'язані з виробничо-господарською діяльністю підприємства; економічної ефективності реалізації інвестиційних проектів модернізації або оновлення товарного асортименту.

Необхідною умовою максимізації фінансового потоку операційної діяльності підприємства є одночасна наявність в асортименті продукції підприємства таких товарних груп: основної (товари, що приносять основні прибутки підприємству та перебувають в стадії зростання); підтримуючої (стабілізують виручку від продажу на стадії зрілості); стратегічної (покликані забезпечувати майбутні прибутки підприємства); тактичної (мають стимулювати продаж основних товарних груп та знаходяться, як правило, у стадії зростання і зрілості). Проте можливості підвищення генерації фінансових по-

токів на основі вдосконалення товарного асортименту суттєво обмежуються необхідністю здійснення масштабних інвестицій у розвиток виробничо-технологічної бази підприємства. Розміри необхідних інвестицій можуть часто не тільки скорочувати обсяги прибутків від здійснення інноваційної діяльності, але й загалом запобігати прийняттю рішень щодо впровадження інновацій для забезпечення більш досконалого задоволення існуючих споживчих вимог.

Наявність складного комплексу різноманітних факторів, які надають суттєвого довгострокового впливу на прийняття і реалізацію управлінських рішень щодо вдосконалення товарного асортименту підприємства, вимагає формування стратегічного підходу до вирішення цього завдання. З точки зору автора, використання такого підходу обумовлює необхідність розробки спеціальної продуктово-інноваційної політики як складової товарної стратегії підприємства.

Послідовність формування продуктово-інноваційної політики підприємства наведено на *рис. 1*.

Використання запропонованого методичного підходу до формування продуктово-інноваційної політики підприємства дозволяє охопити весь комплекс факторів, що надають впливу на процес удосконалення товарного асортименту підприємства. Найбільш важливими етапами цього процесу, які потребують подальшого ретельного вивчення і деталізації, за думкою автора, є такі: визначення пріоритетів удосконалення (оптимізації) товарного асортименту підприємства; визначення пріоритетів науково-технічного розвитку підприємства; визначення потреб підприємства у інвестиційних ресурсах; планування фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Так, після формування асортименту, оптимального з погляду рентабельності активів, природним образом виникає питання про оптимальний перерозподіл коштів, отриманих від його продажу. Ці кошти є джерелами внутрішнього фінансування, які у сполученні із залученими коштами, що є джерелами зовнішнього фінансування, утворюють капітал підприємства.

Таким чином, завданням, що виникає після формування оптимального асортименту і його реалізації, у сфері формування продуктово-інноваційної політики підприємства є насамперед забезпечення раціональної структури коштів підприємства й ефективний їхній розподіл.

Для рішення задачі ефективного розподілу коштів слід звернутися до теорії життєвого циклу і матриці «динаміка продажів – рентабельність продажів», що не тільки полегшує рішення питання про оптимізацію асортименту, що випускається, але і вказує шляхи розподілу коштів. Проте, для своєчасного відновлення асортиментного набору має сенс також задатися питанням про доцільність введення в асортимент тих або інших нових товарів, що відносяться до групи «товари, що готуються до випуску» [4, с. 53].

На етапі впровадження товару (товар «вихідний на ринок») підприємство піклується про підтримку своєї безбитковості в цілому, усі витрати покриваються прибутком від продажу більш зрілих товарів.

На етапі швидкого росту обсягу продажів (товар, що «закріплюється на ринку») головною фінансовою метою підприємства стає неухильне збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягу продажів до величини, що відповідає обмеженням підприємства на устаткування, сировину і трудові ресурси.

На етапі зрілості товару, коли зростання обсягу продажів досягає свого максимального значення, підприємство підтримує достатню масу прибутку за рахунок скорочення витрат, причому в основному постійних.

На етапі насичення ринку й спаду попиту потрібні ще більш значне скорочення витрат, головним чином перемінних.

Особливе місце у асортименті займає група товарів «що готуються до випуску». На етапі розробки нового товару визначаються постійні, перемінні витрати, собівартість, прогнозуються обсяги продажів і відбувається планування прибутковості (рентабельності) кожного нового виробу.

Таким чином, перед підприємством виникає проблема вибору найбільш пріоритетних для фінансування товарів. Для вирішення цієї проблеми пропонується методичний підхід, заснований на визначенні синергетичного ефекту, що виникає у стратегічних зонах господарювання підприємства.

Стратегічна зона господарювання (СЗГ) – це певний сегмент ринкового оточення, який має для підприємства стратегічне значення та вихід на який підприємство має або обов'язково бажає отримати [5, с. 118]. Головним критерієм визначення стратегічних зон господарювання є наявність прямої залежності між присутністю підприємства в певних СЗГ (на певних ринках збуту продукції) та досягненням його стратегічних цілей. Головною ознакою оптимальності обраної сукупності СЗГ (стратегічного портфелю) підприємства є гнучкість стратегічного портфелю, тобто характеристики спроможності підприємства до швидкої та з мінімальними витратами адаптації до перетворень ринкового оточення, насамперед – до змін у стратегічних зонах господарювання. Оцінка гнучкості стратегічного портфелю здійснюється через використання двох основних методів.

1. Визначення рівня концентрації обсягів продажу або прибутку за СЗГ (умовою гнучкості стратегічного портфелю є рівномірний розподіл надходжень від усіх СЗГ).

2. Оцінка ймовірних наслідків впливу можливих змін ринкового середовища на комплекс стратегічних зон господарювання підприємства.

Таким чином, необхідною вихідною умовою щодо визначення пріоритетів інвестиційної діяльності підприємства слід вважати маркетингове обґрунтування складу стратегічного портфелю підприємства та оптимального набору «збагачуючих технологій», що мають використовуватися для випуску та реалізації продукції в різних стратегічних зонах господарювання. Основними завданнями маркетингового обґрунтування при визначенні пріоритетів інвестиційної діяльності підприємства є такі:

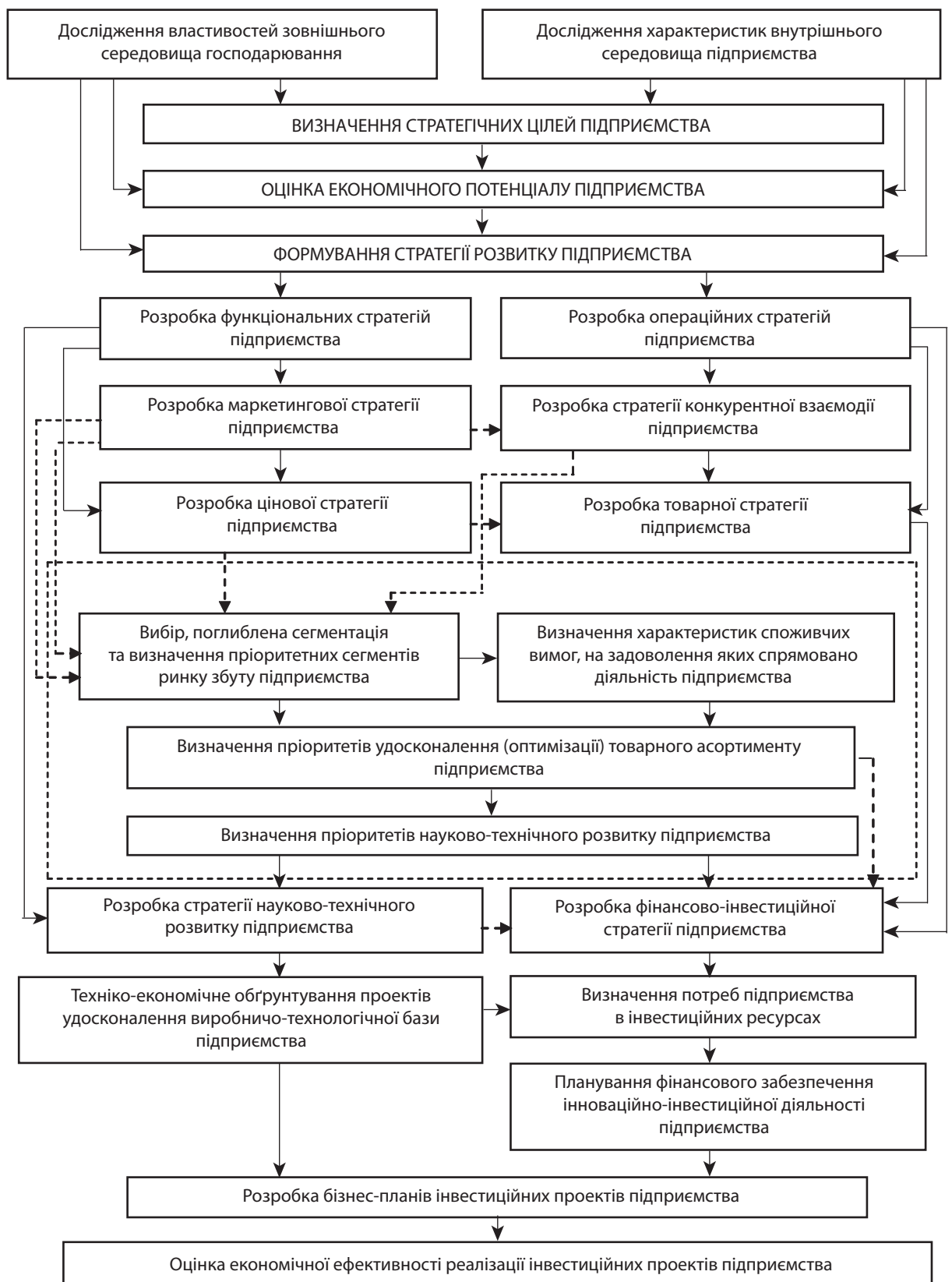


Рис. 1. Послідовність формування продукто-інноваційної політики підприємства

1) глибинна сегментація ринкового оточення, визначення складу та ознак СЗГ, сукупність яких буде утворювати стратегічний портфель підприємства;
 2) визначення набору інвестиційних проектів, реалізація яких сприятиме збільшенню результатів діяльності підприємства у певних СЗГ;

3) визначення набору параметрів конкурентоспроможності продукції, яка вироблятиметься для продажу в відповідних СЗГ, та оцінка діапазону прийнятних з точки зору споживача коливань цих параметрів;
 4) виявлення можливостей використання та характеру впливу технологічних рішень, що пропонуються

за певними інвестиційними проектами, на ефективність виробництва та реалізації продукції в інших СЗГ; оцінка позитивних і негативних змін параметрів конкурентоспроможності продукції;

5) визначення складу збагачуючих технологій, впровадження яких призведе до збільшенню синергічного ефекту від формування стратегічного портфелю.

Використання описаного комплексного підходу до вибору пріоритетів інвестування діяльності в умовах обмеженості наявних інвестиційних ресурсів сприятиме підвищенню ефективності інноваційних процесів на підприємствах.

Умови сучасної ринкової конкуренції вимагають від підприємств постійного удосконалювання і відновлення виробів, що випускаються. Постійне відновлення продукції є одним із головних резервів забезпечення стабільного положення підприємства на ринку. У результаті випуску нових виробів, що відрізняються підвищеною якістю, споживачі одержують можливість одержання виробу, якому властиві більш ефективні експлуатаційні характеристики, що призводить до підвищення попиту на вироблену підприємствами продукцію і підвищенню його конкурентоспроможності. Для об'новленої продукції характерно зниження експлуатаційних витрат, пов'язаних із необхідністю ремонту і заміни окремих деталей, а це веде до економії засобів на ремонт і обслуговування виробів у споживачів.

ВИСНОВКИ

Постійне відновлення продукції є досить трудомістким і дорогим процесом. У процесі організації виробництва нових виробів витрати на їх розробку й осво-

ення в початковий період часу наростають і тільки при налагодженні серійного випуску виробів і їхньої успішної реалізації починають відшкодовуватися.

Для забезпечення нормальних умов рентабельної роботи потрібно, щоб новий вид виробів знаходився у виробництві не менше того періоду, що необхідний для покриття витрат на його освоєння.

Тому завданням проектувальників і технологів є пошук таких рішень створення нових виробів, при дотриманні яких забезпечуються мінімальні граничні витрати на їхнє виробництво, покриваються витрати на освоєння в міру налагодження виробництва, задовольняється умова доцільності використання нових виробів для споживача і досягаються поставлені цілі підприємства.

Вирішення зазначених управлінських завдань стає можливим тільки за умови розширення витрат на НДДКР і переозброєння виробництва, загального підвищення інноваційно-інвестиційної активності підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : Учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО«Бизнес-школа «Интел – синтез», 1997. – 314 с.

2. Шубін С. П. Політичний маркетинговий аналіз: метод, теорія, практика / С. П. Шубін. – К. : Генеза, 2007. – 112 с.

3. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика / В. Я. Кардаш, І. А. Павленко, О. К. Шафалюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 266 с.

4. Кайлюк Є. М. Стратегічний менеджмент / Є. М. Кайлюк. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 80 с.

5. Hofer C. W. Conceptual Constructs for Formulating Corporate and Business Strategies. Boston / C. W. Hofer. – Harvard Case Services. – 1977. – № 9. – 754 p.

«М'ЯГКЕ» МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

СЕРИКОВ А. В., ГРАНЬКО Е. Б.

УДК 658.011.1

Сериков А. В., Гранько К. Б. «М'яке» моделювання наслідків розподілу інвестицій для забезпечення стратегії розвитку підприємства

На основі «м'якого» моделювання запропоновано процедуру розподілу інвестицій між альтернативами, що спрямовані на посилення сил прискорення і послаблення сил гальмування, які виявляються внаслідок процедури SWOT-аналізу.

Ключові слова: «м'яке» моделювання, сили прискорення та сили гальмування, стратегія розвитку підприємства.

Рис.: 3. **Формул:** 12. **Бібл.:** 8.

Сериков Анатолий Васильевич – кандидат фізико-математичних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: sanatoliy@rambler.ru

Гранько Катерина Борисівна – аспірантка, кафедра фінансів і кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: kgranko@mail.ru

УДК 658.011.1

Сериков А. В., Гранько Е. Б. «Мягкое» моделирование последствий распределения инвестиций для обеспечения стратегии развития предприятия

На основе «мягкого» моделирования предложена процедура распределения инвестиций между альтернативами, направленная на усиление сил ускорения и ослабление сил торможения, которые выявляются в результате процедуры SWOT-анализа.

Ключевые слова: «мягкое» моделирование, силы ускорения и силы торможения, стратегия развития предприятия.

Рис.: 3. **Формул:** 12. **Библ.:** 8.

Сериков Анатолий Васильевич – кандидат физико-математических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: sanatoliy@rambler.ru

Гранько Екатерина Борисовна – аспирантка, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: kgranko@mail.ru

UDC 658.011.1

Serikov A. V., Granko Y. B. «Soft» Modeling of the Consequences Distribution of Investment to Provide an Enterprise Development Strategy

On the basis of «soft» modeling procedure is proposed distribution of investments between the alternatives, aimed to enhance forces acceleration and to inhibition forces attenuation, which are identified by the SWOT-analysis procedures.

Key words: «soft» simulation, forces of acceleration and forces of inhibition, an enterprise development strategy.

Pic.: 3. **Formulae:** 12. **Bibl.:** 8.

Serikov Anatoliy V. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Professor, Department of Management, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: sanatoliy@rambler.ru

Granko Yekaterina B. – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: kgranko@mail.ru

Сталий розвиток будь-якої важливої для життєдіяльності людини справи – це одне з головних завдань стратегічного управління цією справою. Серед стратегій підприємств найбільш перспективною признається стратегія збалансованого прибуткового зростання [7, с. 11 – 13]. Для її реалізації підприємство вимушене напрацювати та демонструвати здібності до ефективного нарощування і використання всього позитивного, що є у внутрішньому та зовнішньому його середовищах, а також ослаблення всього негативного в них. Виявити такі особливості середовищ дозволяє SWOT-аналіз [2, с. 62 – 68], а SWOT-синтез – напрацювати шляхи та інструменти адекватної праці як з позитивом, так і з негативом середовищ [6]. Останнє, як правило, виявляє необхідність впровадження інновацій [4, с. 13], які потребують відповідних інвестицій [4, с. 20]. З'являється проблема розподілу інвестицій, яка заго-

струється через їхню нестачу і тому набуває найвищого ступеню актуальності.

Серед відносно нещодавніх публікацій, присвячених питанням вибору напрямків інвестування на підприємстві, можна відзначити роботу [5]. Але в ній пропонується відбирати напрямки інвестування на базі точних обчислень певних фінансово орієнтованих показників. Такий підхід дозволяє виконати аналіз альтернативних ситуацій у відносно невеликому діапазоні змін ключових показників, тому що він реалізує ідею «жорсткого» моделювання, яке є шляхом до помилкового пророцтва [1].

Мета даної статті – на основі «м'якого» моделювання, побудованого на системному підході і якісному аналізі динамічних систем, запропонувати процедуру розподілу інвестицій між альтернативами, що спрямовані на забезпечення стратегії розвитку підприємства.

Припустимо, що в результаті SWOT-аналізу виявлені всі характеристики внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, що дозволяє оцінити як позитивні, так і негативні чинники (чи сили), які впливають на подальший розвиток підприємства. За результатами аналізу будується SWOT-матриця (рис. 1), в якій відображені сильні (*strength*) та слабкі (*weakness*) сторони внутрішнього середовища підприємства, а також можливості (*opportunities*) та загрози (*threats*), які продукує його зовнішнє середовище.

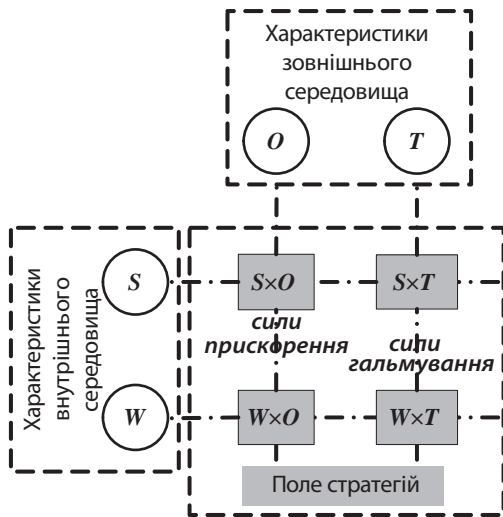


Рис. 1. SWOT-матриця

Сумісна дія факторів *S* і *O*, для позначення котрої застосуємо знак \times і запишемо $S \times O$, виявляє себе в якості сили прискорення еволюції підприємства. Комбінацію $W \times O$ можна також віднести до цієї сили (але, напевно, більш слабкою). Комбінації $S \times T$ і $W \times T$ слід сприймати як джерела негативного впливу на динаміку розвитку підприємства, котрі надалі називатимемо силами гальмування. При цьому будемо припускати, що за наслідками $S \times T \ll W \times T$ і $W \times O \gg S \times O$.

Нехай на підприємстві розроблено дві стратегічні альтернативи, які спрямовані відповідно на: (1) зростання $S \times O$, (2) зменшення $W \times T$. Ці стратегії потребують відповідних інвестицій, які будемо позначати через

$$I_j = I_j(t) \quad (j = 1, 2), \quad (1)$$

за рахунок яких будуть впроваджені інновації

$$In_j = In_j(t) \quad (j = 1, 2). \quad (2)$$

Без втрати можливості подальшого узагальнення можна погодитися, що між ними існує прямо пропорційний зв'язок, тобто

$$In_j(t) = \alpha_j \cdot I_j(t) \quad (j = 1, 2), \quad (3)$$

де α_j – коефіцієнт пропорційності, який є величиною невід'ємною ($\alpha_j > 0$), крім того, він повинен бути $\alpha_j > 1$.

У більшості випадків точна оцінка інвестицій у розбудову стратегічної альтернативи малоімовірна, але при цьому значно легше оцінити значення факторів, які є віддзеркаленням сил прискорення $x_1 = x_1(t)$ або гальмування $x_2 = x_2(t)$ процесів розвитку підприємства. У першому випадку це може бути, наприклад, обсяг виробництва або реалізації, у другому – собівартість ви-

робництва. Обидва показники мають вартісний вираз, тому можуть бути віднесені до якогось вартісного квазістаціонарного показника підприємства, наприклад, його балансової вартості за період, що передує впровадженню інновацій. З цієї причини $x_1 = x_1(t)$ і $x_2 = x_2(t)$ матимуть відносні значення.

Введемо у розгляд такі відношення

$$V_{1,2}(t) = x_{1,2}(t) / x_{2,1}(t), \quad (4)$$

які вказують на перевагу однієї сили над іншою.

Реалізація інновацій повинна супроводжуватися змінами $x_1 = x_1(t)$ і $x_2 = x_2(t)$. Очікувану динаміку доцільно описати виразом

$$\frac{dx_j(t)}{dt} = (-1)^{j+1} \beta_j \cdot In_j(t) \quad (j = 1, 2), \quad (5)$$

де β_j – визначає швидкість змін відповідної сили за рахунок інновацій ($\beta_j > 0$).

З урахуванням виразу (3) рівняння (5) трансформуються до вигляду:

$$\frac{dx_j(t)}{dt} = (-1)^{j+1} \cdot \alpha_j \cdot \beta_j \cdot I_j(t) \quad (j = 1, 2). \quad (6)$$

Інвестиції, які працюють на зміну однієї або іншої сили, повинні мати місце у випадку, коли показник впливу $V_j(t)$ більше деякого порогового значення R_j , тобто

$$I_j(t) = \gamma_j [V_j(t) - R_j] \quad (j = 1, 2), \quad (7)$$

де γ_j – коефіцієнт пропорційності ($\gamma_j > 0$), який за своїм змістом можна визначити як своєрідну норму інвестування. Величина R_j залежить від багатьох факторів, а саме: персональних оцінок і уподобань особи, яка ухвалює рішення про інвестування, вартості коштів, що залучаються на інвестування та таке інше.

Підставивши (7) в (6), остаточно можна записати

$$\left. \begin{aligned} \frac{dx_1}{dt} &= \rho_1 \left[\frac{x_1(t)}{x_2(t)} - R_1 \right], \\ \frac{dx_2}{dt} &= -\rho_2 \left[\frac{x_2(t)}{x_1(t)} - R_2 \right] \end{aligned} \right\} \quad (8)$$

де $\rho_j = \alpha_j \cdot \beta_j \cdot \gamma_j$ ($j = 1, 2$).

Це система нелінійних звичайних диференціальних рівнянь першого порядку, характерні особливості якої можна встановити за допомогою метода фазової площини [2, с. 17]. Кожному стану динамічної системи (8) відповідає пара значень (x_1, x_2) і навпаки. Декартова система координат, в котрій знаходять відображення всі стани (або фази) динамічної системи (8), зветься фазовою площиною. Точка $M(x_1, x_2)$ в ній – зображуючою точкою. Сукупність точок $M(x_1(t), x_2(t))$ на фазовій площині, положення котрих відповідає всім можливим станам системи (8) з часом, зветься фазовою траєкторією. Сукупність останніх – фазовим портретом системи [8, с. 19]. Дослідимо фазовий портрет системи (8) на площині (x_1, x_2) за допомогою так званої якісної теорії диференціальних рівнянь [2; 8].

Одним із центральних питань якісного дослідження динамічної системи є дослідження так званих особливих точок (\bar{x}_1, \bar{x}_2) , або точок рівноваги [2, с. 13]. У цих точках одночасно прямують до нуля похідні за часом від змінних x_1 та x_2 , а саме:

$$\left. \begin{aligned} \frac{dx_1}{dt} \Big|_{\bar{x}_1, \bar{x}_2} &= P(\bar{x}_1, \bar{x}_2) = 0, \\ \frac{dx_2}{dt} \Big|_{\bar{x}_1, \bar{x}_2} &= Q(\bar{x}_1, \bar{x}_2) = 0. \end{aligned} \right\} \quad (9)$$

Від системи рівнянь (9) можна прийти до такої:

$$\left. \begin{aligned} \bar{x}_2 &= \frac{\bar{x}_1}{R_1}, \\ \bar{x}_2 &= R_2 \bar{x}_1 \end{aligned} \right\} \quad (10)$$

Обидва рівняння в системі (10) є так званими рівняннями прямої лінії з кутовим коефіцієнтом [3, с. 199]. Вони описують множини стаціонарних точок, в яких похідні дорівнюють нулю і з яких утворюються прямі в першому квадранті площини $(x_1, 0, x_2)$, тому що за своєю суттю x_1 і x_2 є величинами невід'ємними. Ці прямі ділять перший квадрант на три кути (рис. 2), а власно сам розподіл значною мірою залежить від значень R_1 та R_2 , які визначають величини кутових коефіцієнтів в рівняннях прямих.

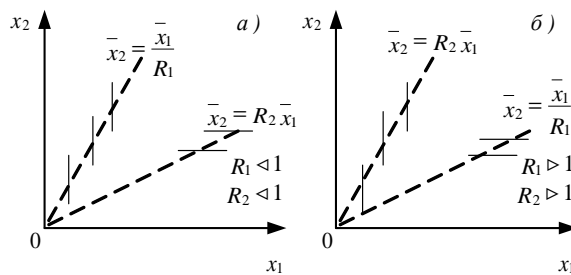


Рис. 2. Фазові площини динамічної системи (8) з множинами стаціонарних точок у вигляді переривчастих ліній:

а) при $R_1 < 1, R_2 < 1$; б) при $R_1 > 1, R_2 > 1$.

У разі вимоги позитивної динаміки для сил, що прискорюють розвиток підприємства, і негативної динаміки, – що гальмують, легко упевнитися, що водночас повинні задовольнятися вимоги: $\frac{dx_1}{dt} > 0$ та $\frac{dx_2}{dt} < 0$.

Таке буде можливим при $\frac{x_1(t)}{x_2(t)} > R_1, \frac{x_2(t)}{x_1(t)} > R_2$ та $R_1 < 1, R_2 < 1$. З перелічених умов витікає, що $\frac{x_1}{R_1} > x_2 > R_2 x_1$

(на рис. 2а вказана система нерівностей, яка задовольняється в секторі, що міститься між двома переривчастими лініями). Якщо припустити $\frac{dx_1}{dt} < 0$ та $\frac{dx_2}{dt} > 0$, то

таке можливо коли $\frac{x_1(t)}{x_2(t)} < R_1, \frac{x_2(t)}{x_1(t)} < R_2$ та $R_1 > 1, R_2 > 1$. Цьому відповідає система нерівностей $R_2 x_1 > x_2 > \frac{x_1}{R_1}$

(на рис. 2б вона задовольняється в секторі, що також міститься між двома переривчастими лініями).

Щоб виконати більш детальний аналіз можливих еволюцій у життєдіяльності підприємства, скористує-

мося методом ізоклін [8, с. 32]. Для цього з системи (8) отримуємо рівняння

$$\frac{dx_2}{dx_1} = -\rho \frac{[(x_2/x_1) - R_2]}{[(x_1/x_2) - R_1]}, \quad (11)$$

де $\rho = \rho_2 / \rho_1$ – коефіцієнт пропорційності.

Ізоклінами диференційного рівняння (11) є безліч точок площини $(x_1, 0, x_2)$, в яких нахил напрямів поля, визначуваного вказаним рівнянням, один і той же. Як ізокліни рівняння (11) виступатимуть прямі $x_2 = kx_1$, де

$k > 0$. На цих прямих похідна $\frac{dx_2}{dx_1}$ дорівнює сталій величині, котра визначається за формулою

$$\frac{dx_2}{dx_1} = \rho \frac{R_2 - k}{(1/k) - R_1}. \quad (12)$$

Особливу увагу привертають так звані головні ізокліни, а саме [8, с. 33]: (1) ізокліна горизонтальних дотичних, для якої $dx_2/dx_1 = 0$, що є можливим при $k = R_2$, (2) ізокліна вертикальних дотичних, для якої $dx_2/dx_1 = \infty$, що є можливим при $k = 1/R_1$. Точкою перетину цих ізоклін, якими виступають переривчасті лінії на рис. 2, є точка з координатами $(0,0)$; це – особлива точка, котра відповідає стаціонарному стану системи (8), але в ній (за економічним змістом) відсутня дія будь-яких сил.

На рис. 3 наведено фазові портрети досліджуваної системи (8), які було побудовано за допомогою пакету прикладних програм «Matemtica 7».

З фазових портретів видно, що система (8) має особливу точку $(0,0)$, яку можна віднести до типу «сідло» [8, с. 65]. Фазові траєкторії свідчать, що у випадках, коли своєчасно і одночасно інвестується достатньо коштів і в розвиток сил прискорення, і в послаблення сил гальмування – мета досягається. Якщо не приділяється достатньо уваги розвитку подій у зовнішньому і внутрішньому середовищах і при цьому неадекватно ситуації розподіляються кошти на інвестування відповідних заходів, є реальна загроза появи деструктивних процесів, що може привести до некерованих ситуацій в життєдіяльності підприємства (про це свідчить фазовий портрет на рис. 3г).

ВИСНОВКИ

У роботі вперше на основі «м'якого» моделювання доведено, що для надійного забезпечення стратегії розвитку підприємства необхідно інвестувати кошти на інновації, метою яких повинно бути посилення сил прискорення і послаблення сил гальмування, які виявляються внаслідок процедури SWOT-аналізу. Запропонований підхід дозволяє в самому загальному вигляді встановити пріоритети в інвестуванні, забезпечуючи тим самим очікувані результати. Подальші дослідження будуть пов'язані з впровадженням цих пропозицій при розв'язанні конкретних практичних питань. ■

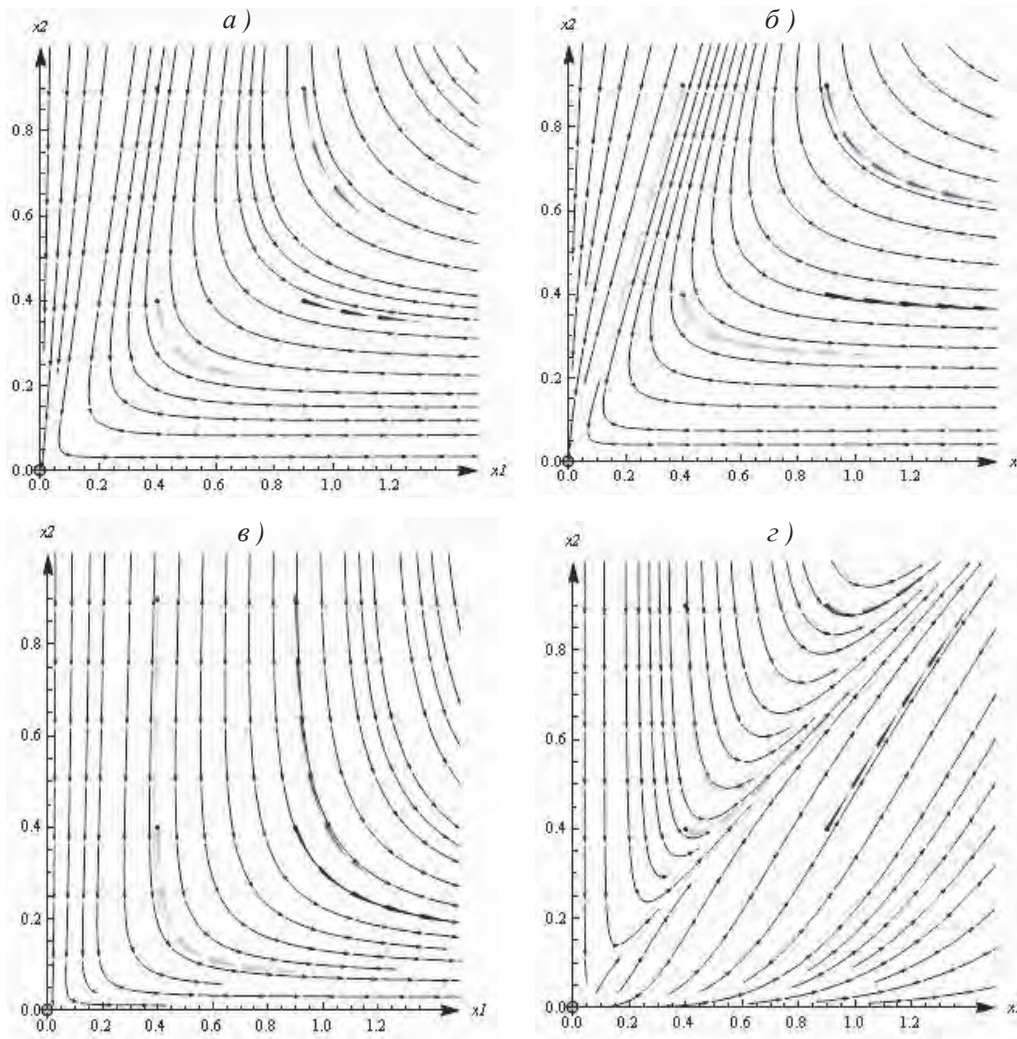


Рис. 3. Фазові портрети системи (8) при:

- а) $\alpha_1 = \alpha_2 = 1,3; \beta_1 = \beta_2 = 1,0; \gamma_1 = \gamma_2 = 0,5; R_1 = 0,9; R_2 = 0,1$; б) $\alpha_1 = \alpha_2 = 1,3; \beta_1 = 1; \beta_2 = 0,5; \gamma_1 = \gamma_2 = 0,5; R_1 = 0,9; R_2 = 0,1$;
 в) $\alpha_1 = \alpha_2 = 1,3; \beta_1 = \beta_2 = 1,0; \gamma_1 = 0,1; \gamma_2 = 0,5; R_1 = 0,9; R_2 = 0,1$; г) $\alpha_1 = \alpha_2 = 1,3; \beta_1 = \beta_2 = 1,0; \gamma_1 = 0,1; \gamma_2 = 0,5; R_1 = 0,1; R_2 = 0,9$.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арнольд В. И. «Жесткие» и «мягкие» математические модели [Текст] / В. И. Арнольд. – М. : МЦНМО, 2004. – 32 с.
2. Баутин Н. Н. Методы и приемы качественного исследования динамических систем на плоскости. – 2-е изд., доп. [Текст] / Н. Н. Баутин, Е. А. Леонтович. – М. : Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1990. – 488 с.
3. Бронштейн И. Н. Справочник по математике для инженеров и учащихся вузов. – 13-е изд., исправленное. [Текст] / И. Н. Бронштейн, К. А. Семендяев. – М. : Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1986. – 544 с.
4. Кокурин Д. И. Инновационная экономика (управленческий и маркетинговый аспекты) [Текст] / Д. И. Кокурин, В. С. Волков, Е. И. Сафиуллина, К. Н. Назин. – М. : Экономика, 2011. – 532 с.
5. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : Монографія. [Текст] / – Тернопіль : Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009 / – 304 с.
6. Учитель Ю. Г. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации. – Изд. 2-е, суц. перераб.

и доп. [Текст] / Ю. Г. Учитель, М. Ю. Учитель. – М. : КД «ЛИБРОКОМ», 2010. – 328 с.

7. Чакраварти Б. Прибыль или рост? Почему вам не нужно делать выбор [Текст] / Бала Чакраварти, Питер Лоранж ; пер. с англ. – М. : BestBusinessBooks, 2012. – 232 с.

8. Эрроусмит Д. Обыкновенные дифференциальные уравнения. Качественная теория с приложениями / Д. Эрроусмит, К. Плейс : Пер. с англ. – М. : Мир, 1986. – 243 с.

ВРАХУВАННЯ РЕНТИ ПРИ ОЦІНЦІ ЛАНЦЮГІВ ВАРТОСТІ

ЖУЛАВСЬКИЙ А. Ю., СИДОРЕНКО Н. В.

УДК 338.5:[332.63+332.68]

Жулавський А. Ю., Сидоренко Н. В. Врахування ренти при оцінці ланцюгів вартості

У статті виконано аналіз ланцюгів накопичення вартості, охарактеризовано еволюцію розвитку поняття. Розглянуто основні елементи аналізу ланцюгів вартості. Проаналізовано взаємозв'язки між характеристиками ланцюгів накопичення вартості. Розглянуто ренту при оцінці ланцюгів вартості.

Ключові слова: рента, ланцюжки вартості, управління, форми управління, систематична ефективність, дохід.

Рис.: 1. **Бібл.:** 7.

Жулавський Аркадій Юрійович – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри управління, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

Сидоренко Наталія Вікторівна – аспірантка, кафедра управління, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: n_sydorenko@meta.ua

УДК 338.5:[332.63+332.68]

Жулавский А. Ю., Сидоренко Н. В. Учет ренты при оценке цепочек стоимости

В статье выполнен анализ цепочек накопления стоимости, охарактеризована эволюция развития понятия. Рассмотрены основные элементы анализа цепочек стоимости. Проанализированы взаимосвязи между характеристиками цепочек накопления стоимости. Рассмотрена рента при оценке цепочек стоимости.

Ключевые слова: рента, цепочки стоимости, управление, формы управления, систематическая эффективность, доход.

Рис.: 1. **Библ.:** 7.

Жулавский Аркадий Юрьевич – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры управления, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

Сидоренко Наталья Викторовна – аспирантка, кафедра управления, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: n_sydorenko@meta.ua

UDC 338.5:[332.63+332.68]

Zhulavskiy A. Y., Sidorenko N. V. Accounting of Rent in the Value Chains Assessing

This article gives an analysis of the accumulation of value chains; the evolution of concepts is analyzed. The main elements of the analysis of value chains are discussed. The relationships between the characteristics of the accumulation of value chains are analyzed. The rent in assessing of value chains is discussed.

Key words: rent, the value chain, management, forms management, systematic efficiency, revenue.

Pic.: 1. **Bibl.:** 7.

Zhulavskiy Arkadiy Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Management, Sumy State University (vul. Rym'skogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

Sidorenko Nataliya V. – Postgraduate Student, Department of Management, Sumy State University (vul. Rym'skogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: n_sydorenko@meta.ua

Ланцюг накопичення вартості описує повний асортимент діяльності, яка потрібна для розробки продукту або послуги, починаючи від його концепції, через різні етапи виробництва, а також доставку кінцевому споживачеві і післяпродажні послуги (Каплініський і Морріс, 2001) [7].

Ланцюг цінностей робить акцент на процеси, що відбуваються за межами фірми, і кожна фірма розглядається в контексті загального ланцюга видів діяльності, що створюють цінність (вартість). Таким чином, ланцюг цінностей кожної конкретної фірми є частиною загального ланцюга, що починається від сировини і закінчується кінцевим споживачем (рис. 1).

Ланцюг цінностей окремого підприємства являє собою набір видів економічної діяльності, які здійснює дане підприємство в різних областях функціонування.

Завдання роботи полягає в аналізі ланцюгів накопичення вартості та дослідженні еволюції розвитку поняття. Виділити основні елементи аналізу ланцюгів вартості та проаналізувати взаємозв'язки між характеристиками ланцюгів накопичення вартості.

Концепція ланцюга накопичення вартості застосовувалася в 1960-х і 1970-х рр. аналітиками, котрі планували розвиток експорту мінералів (Girvan, 1987) [1]. Він також використовувався французькими вченими в останніх роботах з планування у вигляді поняття *filiere*,



Рис. 1. Ланцюг накопичення вартості

що буквально означає «нитка», і цей термін використовувався в кінці 1970-х і початку 1980-х рр. для опису задачі, що стояла перед французькою промисловістю, розмотати всю нитку ланцюга накопичення вартості. Протягом 1990-х рр. аналіз ланцюга накопичення вартості набув широкого застосування. Підставою для цього послужила робота Майкла Портера, який виявив дві основні складові, необхідні для розвитку можливостей національної економіки. Перша складова має назву «ланцюг накопичення вартості» і охоплює різні стадії процесу поставки товару (підготовка до виробництва, виробництво, підготовка до продажу, збут, післяпродажне обслуговування) і додаткові служби, необхідні підприємству для виконання цього завдання (стратегічне планування, управління кадрами, розвиток технологій, закупівлі). Значення ланцюга накопичення вартості в такому розумінні полягає в тому, що крім фізичних перетворень продукції всередині підприємства вона враховує додаткові служби, необхідні для підтримки виробництва. Портер доповнює свою концепцію ланцюга накопичення вартості концепцією системи накопичення вартості. Вона розширює поняття ланцюга накопичення вартості і включає зв'язки між галузями. За своєю суттю система накопичення вартості не відрізняється від вищезазначеної концепції *fliere*, або від «потоків вартості», визначеного у відомій роботі Вомака і Джонса (Womack, Jones, 1996) [2].

Існують три важливі елементи ланцюгів накопичення вартості, які перетворюють евристичний інструмент в аналітичний:

- ✦ ланцюги накопичення вартості є «сховищами» ренти, і ця рента має динамічний характер;
- ✦ ефективне функціонування ланцюга накопичення вартості вимагає певної міри «управління»;
- ✦ ефективні ланцюги накопичення вартості засновані на ефективності системи, а не на окремих складових.

На наш погляд, найбільш важливим елементом є перший.

Існує три основних елементи аналізу ланцюгів вартості:

1. Бар'єри на вході в ланцюг накопичення вартості та отримання ренти.

Теорія економічної ренти була вперше сформульована Рікардо, який поділяв поняття ренти як доходу агента та економічної ренти (Ricardo, 1817, р. 33) [3]. Рікардо підкреслює важливу роль дефіциту, оскільки економічна рента заснована не на різному ступені родючості ґрунту (що є основним положенням аналізу Рікардо), а на нерівному доступі до цього ресурсу. Як зазначав Шумпетер, дефіцит може бути створений. Він може бути утворений в результаті цілеспрямованих дій, а не внаслідок щедрості природи. На думку Шумпетера, підприємець відіграє величезну роль в «здійсненні нових комбінацій» (Schumpeter, 1961, р. 107) [4]. Прибуток підприємця є доходом від здійснення «нової комбінації» і виникає, коли ціна на продукт після впровадження «нової комбінації» приносить дохід, розміри якого перевищують рівень, необхідний для компенсації витрат на нововведення. Ці доходи від нововведень є формою

надприбутків і служать іншим підприємцям прикладом для наслідування.

Отже:

- ✦ економічна рента виникає в разі диференційованої продуктивності факторів (включаючи підприємництво) та наявності бар'єрів на вході в ланцюг накопичення вартості (тобто дефіциту);
- ✦ економічна рента може виникати не тільки внаслідок щедрості природи, але і у вигляді прибутків виробника, створюваних шляхом цілеспрямованих дій;
- ✦ у більшості випадків економічна рента має динамічний характер, який визначається умовами конкуренції. Рента виробника в процесі конкуренції переходить в прибуток споживача.

2. Управління.

Перетворення ланцюга накопичення вартості з евристичної концепції в аналітичну полягає в тому, що різні види діяльності в ланцюгу вимагають «управління» відповідно до визначення, даного Джереффі цьому явищу (Gereffi, 1994) [5]. Таким чином, у ланцюгу є основні діючі особи, які несуть відповідальність за розподіл праці між підприємствами та за можливості окремих учасників щодо підвищення ефективності діяльності.

Концепція управління є важливим внеском у розуміння дії ланцюгів накопичення вартості. Вона розкриває значення факторів, що визначають характер впровадження різних виробників у світову систему поділу праці.

На нашу думку, можна визначити три форми управління. Перша форма «законодавче управління» – необхідно встановити правила, що визначають умови участі в ланцюгу накопичення вартості. Друга форма «контролююче управління» – необхідно встановити перевірку виконання діяльності та її відповідність правилам. Однак для дотримання цих правил участі в ланцюгу необхідна форма активного управління, яка забезпечить підтримку учасників ланцюга накопичення вартості щодо виконання цих правил – це «виконавче управління».

Якщо не брати до уваги цих трьох форм, це може призвести до нерозуміння відносно того, яка сторона здійснює управління конкретним ланцюгом накопичення вартості, а також до нерозуміння того, що різні сторони можуть брати участь в різних формах управління в одному і тому ж ланцюгу.

3. Систематична ефективність.

Третій елемент аналізу ланцюга накопичення вартості полягає в тому, що увага переноситься з точкової на системну ефективність ланцюга. Компанія може вживати серйозних заходів до підвищення ефективності діяльності в ланцюгу, оскільки дії всередині виробництва, за які компанія несе безпосередню відповідальність, становлять лише невелику частку від загальних витрат на виробництво продукту. Систематична інтеграція включає більш тісну взаємодію між ланками ланцюга, і це часто означає підвищення відповідальності для керуючих процесом, а також посилення зв'язку між різними

ланками ланцюга. З нашої точки зору, найбільш важливим є те, що ланцюги накопичення вартості долають національні кордони, і в зв'язку з цим керуючі процесом змушені вчитися підвищувати ефективність діяльності виробників у країнах з низьким рівнем доходів [6].

Ці три аналітичних елементи – бар'єри на вході в ланцюг накопичення вартості та отримання ренти, управління і систематичне підвищення ефективності – тісно пов'язані між собою. Основною рушійною силою є переважання конкуренції, яка знижує прибутки шляхом усунення бар'єрів на шляху до виробництва і яка посилюється в міру того як виробники з більшої кількості країн виходять на світовий ринок. Це змушує учасників ланцюга накопичення вартості шукати нові форми отримання ренти. Для досягнення цієї мети найбільш сильні дієві особи в ланцюгу змушені спонукати постачальників і споживачів змінювати свої виробничі процеси. У той же самий час вони повинні постійно шукати нових постачальників (систематично намагаючись усунути бар'єри на шляху до виробництва в інших ланках ланцюга) і споживачів. Ці завдання змушують їх виступати в ролі керуючих ланцюгом, хоча і в різній мірі. Подальше зростання соціального поділу праці вимагає від цих керуючих збільшення масштабів діяльності в географічному і організаційному відношенні з метою підвищення систематичної ефективності.

Визначальними факторами розподілу ренти є бар'єри на шляху до початку виробничої діяльності. Вони визначають, хто отримує прибуток, і хто несе втрати в ланцюгу виробництва. Вигодонабувачами є ті, хто отримує ренту і має можливість створювати нові області ренти при усуненні бар'єрів на шляху до виробництва. Ті, хто займається діяльністю в галузі з низькими бар'єрами на шляху до виробництва, зазнають втрат, а в умовах зростаючої конкуренції масштаби цих втрат будуть постійно збільшуватися. По-друге, області ренти, що ростуть переходять в нематеріальні частини ланцюга накопичення вартості. В останні десять років спостерігається усунення бар'єрів на шляху до виробництва, подолання яких раніше було доступно тільки промислово розвиненим країнам. Усе більше країн, де існує більш низький рівень витрат на заробітну плату (особливо Китай та Індія), розвивають здатність перетворювати вихідні матеріали у високоякісні продукти при невеликих витратах. Це і пояснює зниження цін на товари, вироблені в країнах, що розвиваються. У той же самий час авторські права і назва торгових марок існують протягом довгого часу і представляють «абсолютні і незмінні» форми економічної ренти. Тому в останні роки всі країни з високим рівнем доходів приділяють велику увагу правам на інтелектуальну власність. Крім того, у зв'язку з тим, що ланцюги накопичення вартості стають все більш складними і вимагають управління, збільшилися розміри ренти, одержуваної в результаті процесу.

У зв'язку з тим, що аналіз ланцюга вартості враховує динаміку ренти, перспектива розвитку ланцюга накопичення вартості змушує аналіз переходити межі економічних секторів.

Крім того, аналіз ланцюгів накопичення вартості дозволяє виявити ряд видів діяльності, що супроводжуються високим рівнем ренти, які складно визначити за допомогою традиційного промислового аналізу.

ВИСНОВКИ

У результаті можна зробити такі висновки:

- ✦ аналіз ланцюгів накопичення вартості охоплює широке коло взаємопов'язаних видів економічної діяльності, об'єднує галузі та сектори і таким чином забезпечує потенційні можливості координації «об'єднаної політики» різних гілок управління;
- ✦ враховуючи інституційні детермінанти ренти, аналіз ланцюгів накопичення вартості виявляє методи політики, що впливають на групи людей всередині компаній та інших організацій, які визначають розподіл доходів від виробництва і обміну;
- ✦ враховуючи динаміку ренти, аналіз ланцюгів накопичення вартості виявляє методи політики, спрямовані на розвиток цих здібностей і тенденцій, які забезпечать подальше зростання доходів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Girvan N.** Transnational Corporations and Non-fuel Primary Commodities in Developing Countries / N. Girvan // *World Development*. – 1987. – Vol. 15. N. 3. – P. 13 – 740.
2. **Womack J. P.** Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation / J. P. Womack, D. T. Jones. – N.Y.: Simon & Schuster, 1996.
3. **Ricardo D.** (1817) *The Principles of Political Economy and Taxation* / D. Ricardo. – L., 1973. (Reprinted).
4. **Schumpeter J.** *The Theory of Economic Development* / J. Schumpeter. – Oxford: Oxford University Press, 1961.
5. **Gereffi G.** *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks* // *Commodity Chains and Global Capitalism* / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). – L.: Praeger, 1994.
6. **Каплински Р.** Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости? / Р. Каплински: Пер. с англ.; Препринт WP5/2002/03. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 68 с.
7. **Каплински Р.** Руководство по проведению исследования цепочек накопления стоимости / Р. Каплински, М. Моррис: Пер. с англ. – ГУ-ВШЭ, 2004.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКУ

ВОВК В. Я.

УДК 658.012.4:[336.717.18]

Вовк В. Я. Концептуальні засади організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку

У статті запропоновано теоретико-методологічні положення стратегічного управління конкурентоспроможністю банку, обґрунтовано систему принципів його реалізації, розроблено гносеологічний базис, що визначає об'єкт і предмет дослідження як вихідної основи організації управління стратегічним розвитком банку в умовах конкурентного ринку. Для підвищення ефективності стратегічного управління конкурентоспроможністю банку розроблено положення його інтеграції в систему стратегічного управління банківською діяльністю.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність банку, стратегічне управління конкурентоспроможністю банку, конкурентна стратегія.

Рис.: 1. **Бібл.:** 4.

Вовк Вікторія Яківна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та фінансів, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

УДК 658.012.4:[336.717.18]

Вовк В. Я. Концептуальные основы организации стратегического управления конкурентоспособностью банка

В статье предложены теоретико-методологические положения стратегического управления конкурентоспособностью банка, обоснована система принципов его реализации, разработан гносеологический базис, который определяет объект и предмет исследования как исходной основы организации управления стратегическим развитием банка в условиях конкурентного рынка. Для повышения эффективности стратегического управления конкурентоспособностью банк разработаны положения его интеграции в систему стратегического управления банковской деятельностью.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность банка, стратегическое управление конкурентоспособностью банка, конкурентная стратегия.

Рис.: 1. **Библ.:** 4.

Вовк Виктория Яковлевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и финансов, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. 50-летия СССР, 27, Харьков, Украина)

UDC 658.012.4:[336.717.18]

Vovk V. Y. Conceptual Principles Of Banking Competitiveness Strategic Management Organization

The article suggests theoretical methodological points of banking competitiveness strategic management, proves the system of its realization principles, works out a gnosiological basis that determines the object of the research as initial basis of organization of bank strategic development management in competitive market conditions. In order to increase the efficiency of banking competitiveness strategic management, the position of its integration to the system of bank activities strategic management has been determined.

Key words: competition, banking competitiveness, banking competitiveness strategic management, competitive strategy.

Pic.: 1. **Bibl.:** 4.

Vovk Viktoriya Ya. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Finance, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

Нестабільність зовнішнього середовища та зростання конкуренції на ринку банківських послуг обумовлюють необхідність використання інструментів стратегічного управління в процесі досягнення цілей конкурентної боротьби та адаптації внутрішніх можливостей банку до зовнішніх умов функціонування. Підвищення ролі стратегічного управління і зміна відношення до нього обумовлена дивергенцією умов ведення банківського бізнесу через зростання платоспроможного попиту та вимог клієнтів, необхідністю забезпечення фінансової стійкості й ліквідності, створення умов для збереження існуючих конкурентних позицій у довгостроковій перспективі.

Практичні й теоретико-методичні проблеми управління конкурентоспроможністю вітчизняних банків розкриті в працях О. Дзюблюка, А. Єпіфанова, С. Козьменка, В. Міщенко, А. Мороза, М. Савлука тощо. Дослідженню проблеми розробки та вибору стратегії в системі стратегічного управління організацією присвячені роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як А. Алавердова, А. Градова, З. Шершньової та С. Обнорської,

Г. Кіндрацької, С. Хофера, А. Томпсона, Дж. Стрікланда, І. Ніконової та Р. Шамгунова, М. Портера тощо.

Незважаючи на значну кількість ґрунтовних досліджень щодо пошуку ефективних форм і методів конкурентної боротьби, необхідно відмітити різну спрямованість досліджень і відсутність єдиного підходу до вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків в умовах посилення ероїнтеграційних процесів. За цих обставин подальшого розвитку потребує обґрунтування теоретико-методологічного базису стратегічного управління конкурентоспроможністю банку, спрямованого на забезпечення стійкого функціонування та розвитку банку в умовах постійної зміни конкурентних відносин у банківській сфері.

Метою даної статті є формування концептуальних засад стратегічного управління конкурентоспроможністю банку та розробка положень його ефективної організації з урахуванням сучасних тенденцій ведення банківського бізнесу.

Сучасний стан розвитку банківського сектора, який характеризується падінням прибутковості за біль-

шістю бізнес-напрямів банківської діяльності та зростанням конкуренції на високодохідних сегментах ринку банківських послуг, зумовлює необхідність впровадження стратегічного управління конкурентоспроможністю в практичну діяльність вітчизняних банків. Це дозволяє забезпечити реалізацію цілей управління, зорієнтованих на довгостроковий ефективний розвиток банківської установи в умовах постійної зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, підвищення конкурентоспроможності банку в порівнянні з конкурентами та стійке конкурентне позиціонування на ринку.

Аналіз практики ведення банківського бізнесу та підходів до планування діяльності банків свідчить, що сьогодні в практичній діяльності банківських установ прикладні аспекти стратегічного управління недостатньо розвинені, спостерігається відсутність чітко визначених реальних довгострокових цілей, (частіше спостерігається абстрактність цілей, їх невідповідність реальній ситуації в установі), взаєморозуміння між керівниками функціональних підрозділів (частіше вони не до кінця усвідомлюють завдання й потреби суміжних підрозділів і керуються лише інтересами свого підрозділу, при цьому між підрозділами може виникати внутрішня конкуренція за ресурси;), ефективних систем мотивації персоналу на максимальне досягнення запланованих результатів найбільш ефективним способом. Характеризуючи системи стратегічного управління, які використовують сучасні банки, В. Коваленко звертає увагу на такі недоліки: досить часто стратегію не формалізовано, бракує концептуального і технологічного зв'язку між стратегією та організаційними рішеннями, які використовуються та запроваджуються; ключові показники результативності не збалансовані і не зорієнтовані на стратегію [1].

Виходячи з цього, концептуальні положення стратегічного управління конкурентоспроможністю банку мають ґрунтуватися на комплексному вивченні проблеми функціонування та розвитку банківської установи в умовах конкурентного ринку, обумовленою високим динамізмом умов ведення банківського бізнесу, та на необхідності постановки проблеми стратегічного управління конкурентоспроможністю банку і розробки відповідного комплексу його інструментів. Це дозволило визначити такі базові положення стратегічного управління конкурентоспроможністю банку:

- ✦ місце і роль банку визначається такими процесами: на ринку банківських послуг – формування умов і можливостей для залучення тимчасово вільних коштів фізичних і юридичних осіб та їх ефективного розміщення для задоволення потреб реального сектора економіки та споживчих потреб населення; у конкурентному середовищі – виокремлення серед конкурентів за рахунок реалізації наявних конкурентних переваг та забезпечення домінуючої конкурентної позиції на ринку банківських послуг або на його окремих сегментах в умовах дестабілізуючого впливу факторів зовнішнього середовища;

- ✦ ідентифікація стратегічного управління конкурентоспроможністю банку здійснюється на підставі визначення конкурентоспроможності як одного з напрямів стратегічного управління, а його реалізація забезпечується через сукупність специфічних методів, інструментів і механізмів розробки та вибору конкурентної стратегії, використання ресурсів у ринковому середовищі, що забезпечують її реалізацію, прийняття управлінських рішень, спрямованих на посилення конкурентного впливу, дозволяючи адаптувати банківську установу до змін зовнішнього середовища. Основною задачею стратегічного управління конкурентоспроможністю банку є формування потенціалу для реалізації наявних та створення новітніх конкурентних переваг банку і, як наслідок, досягнення цілей конкурентної боротьби.

Формування та розвиток системи знань галузі стратегічного управління конкурентоспроможністю банку забезпечується на підставі поглиблення його теоретичного обґрунтування та використання відповідного науково-методичного забезпечення аналітичних процедур. Пояснення та опис процесу організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку через побудову його теорії досягається за допомогою теоретичної або концептуальної моделі. Об'єктивною основою формування концептуальної моделі стратегічного управління конкурентоспроможністю банку є закони функціонування ринку (сферою діяльності банківських установ є ринок банківських послуг, в основі функціонування якого лежать закони попиту та пропозиції) й організацій (до основних законів функціонування банку як відкритої соціально-економічної системи можна віднести: закон синергії, закон самозбереження та закон розвитку), існуючі методологічні підходи і сукупність принципів, що дозволяє визначити методи та інструментарій його реалізації.

Дослідження теорії стратегічного управління та практики ведення банківського бізнесу дозволило обґрунтувати такі методологічні основи організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку:

- ✦ поєднання теорій системного, ситуаційного, процесного, цільового, екологічного, потокового, нормативного та синергетичного підходів, що дозволяють розкрити сутність і зміст стратегічного управління конкурентоспроможністю банку;
- ✦ збір, аналіз, інтерпретація та застосування інформації про стан конкурентного середовища, наявну конкурентну позицію, конкурентні переваги та конкурентний потенціал банку для прийняття та обґрунтування стратегічних, тактичних та оперативних рішень;
- ✦ створення адекватних систем стратегічного управління конкурентоспроможністю на основі використання новітніх інструментів, методів, моделей та механізмів розробки і реалізації конкурентних стратегій, технологій ухвалення стратегічних рішень;

- ✦ прогнозування наслідків управлінських рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків і формування стратегічної поведінки персоналу.

В основу організації та реалізації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку має бути покладена система принципів, які визначають його філософію і спрямованість на ефективне функціонування і розвиток банківської установи в умовах конкурентного ринку: 1) системні принципи: динамізм розвитку, детермінізм, об'єктивність, ієрархічність; 2) специфічні принципи: комплексність, ефективність, оптимальність, синергія, гнучкість, реалістичність, адаптивність, оперативність. Запропонована система принципів визначає змістовну інтерпретацію теоретичних основ стратегічного управління конкурентоспроможністю банку та дозволяє упорядкувати і систематизувати наукові знання про особливості функціонування та розвитку банку як відкритої соціально-економічної системи в умовах конкурентного ринку, визначити вимоги щодо процесу розробки та реалізації конкурентної стратегії.

Стратегічне управління конкурентоспроможністю банку як винятково ефективний управлінський інструмент в умовах постійної зміни умов банківської конкуренції повинне мати такі особливі риси: орієнтація банку на перспективу; використання новітніх управлінських інструментів і технологій; вирішення будь-яких управлінських завдань і зіставлення їх із вимогами конкурентної стратегії та наявним конкурентним потенціалом; залежність ефективності управлінської дії від внеску в практичну реалізацію стратегічних цілей конкурентної боротьби; реалізація заходів щодо забезпечення стійкої конкурентної позиції банку на ринку банківських послуг або на його окремих сегментах на підставі реалізації існуючих та формування новітніх конкурентних переваг.

Аналіз економічної літератури [2, 3, 4] дозволив як складові елементи системи стратегічного управління конкурентоспроможністю банку визначити цілі, учасників, діагностику конкурентоспроможності, наявні конкурентні позиції на пріоритетних сегментах ринку, конкурентний потенціал та конкурентні переваги, здатність до нарощення конкурентного потенціалу у майбутньому та формування інноваційних конкурентних переваг, комплекс конкурентних стратегій, корпоративну культуру та досвід прийняття управлінських рішень. При цьому успішність реалізації завдань стратегічного управління конкурентоспроможністю банку в умовах невизначеності конкурентного ринку має визначатися наявністю:

- ✦ обґрунтованого теоретико-методологічного базису організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку в сучасних умовах ведення банківського бізнесу, основою якого є об'єкт, предмет та основні методи дослідження, методологія теорії стратегічного управління;
- ✦ сформульованих стратегічних орієнтирів у процесі забезпечення стратегічного розвитку банку в умовах конкурентного ринку: ринкові – розмір конкурентної позиції на окремих сегментах або

- ринку банківських послуг в цілому; фінансові – розмір активів, рівень капіталізації, розмір ресурсної бази, розмір кредитного портфеля тощо;
- ✦ чітко визначених цілей конкурентної боротьби та цілей стратегічного управління конкурентоспроможністю банку, які мають бути адекватні тенденціям зміни його зовнішнього і внутрішнього середовища, конкурентному потенціалу та наявним конкурентним перевагам, а також забезпечувати адаптацію до зміни умов функціонування та вирішення проблем, що виникають, з найменшими втратами. При цьому в процесі цілевизначення має бути застосований механізм виявлення і структурування протиріч внутрішнього функціонування банку та його взаємодії із зовнішнім середовищем;
- ✦ обґрунтованої сукупності принципів стратегічного управління конкурентоспроможністю банку, які визначають вимоги щодо розвитку структури, організації відкритої соціально-економічної системи, процесу розробки та реалізації конкурентної стратегії, технології ухвалення управлінських рішень тощо;
- ✦ комплексу конкурентних стратегій, методів, моделей і процедур розробки та ухвалення управлінських рішень у процесі вибору та реалізації дійової конкурентної стратегії в умовах обмежених часових і фінансових ресурсів з найменшими втратами для банку.

Проведене дослідження дозволило розробити гносеологічний базис теорії стратегічного управління конкурентоспроможністю банку (рис. 1), використання якого дозволяє обґрунтувати основні структурні елементи стратегічного управління конкурентоспроможністю банку, забезпечити адаптацію методів, механізмів та інструментів стратегічного управління та сформувати необхідні умови для стійкого розвитку банківської установи в умовах невизначеності та стохастичності зовнішніх умов функціонування.

Інтеграція системи стратегічного управління конкурентоспроможністю банку в систему стратегічного управління банківською діяльністю забезпечується на підставі створення підсистеми продукування наукових знань і накопичення досвіду конкурентної боротьби, що зменшує рівень невизначеності при прийнятті управлінських рішень через інформаційне, консультативне, методичне та комунікаційне забезпечення процедури їхнього ухвалення та реалізації. Інструментом реалізації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку є конкурентна стратегія, формування і реалізація якої ґрунтується на використанні внутрішніх інструментів стратегічного менеджменту і зовнішніх інструментів, що регулюють взаємозв'язки з клієнтами та Національним банком як органом банківського нагляду та контролю в процесі фінансово-господарської діяльності. Зовнішні інструменти є регуляторами взаємовідносин, що є змінами, вилученням і доповненням до правил взаємодії, сформованих на макроекономічному рівні. Зазначені коригування до правил взаємодії

стають інструментами стратегічного управління конкурентоспроможністю банківської установи у тому випадку, коли банк їх ініціює та стає ексклюзивним користувачем виділених ресурсів, преференцій, пільг, які при цьому з'являються. Велика кількість конкурентних стратегій упорядковується відповідно до заданого класифікатора і формується як банк стратегій. Усі стратегії є відкритими для поповнення. Новітні стратегії можуть формуватися і реалізовуватися внаслідок зміни зовнішніх або внутрішніх умов функціонування, встановлення нових цілей у процесі конкурентної боротьби. Вибір конкурентної стратегії, її коригування і адаптація до наявних умов зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюється, доцільно розглядати як узагальнену задачу ухвалення управлінських рішень. Крім того, у процесі реалізації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку особливу увагу слід приділяти формуванню кадрової політики, здатної забезпечити розкриття і реалізацію конкурентного потенціалу для досягнення поставлених цілей стратегічного управління конкурентоспроможністю банківської установи та забезпечення успіху конкурентної боротьби.

та використання відповідного науково-методичного забезпечення аналітичних процедур для визначення можливостей банківської установи у конкурентному середовищі. Ефективність стратегічного управління конкурентоспроможністю банку зумовлена процесами пізнання, підвищення кваліфікації й відповідальності працівників, накопичення та використання їх досвіду, вибору і обґрунтування цілей конкурентної боротьби та цілей стратегічного управління конкурентоспроможністю, оптимізації системи розподілу ресурсів усередині банку та пошуку джерел підвищення конкурентного потенціалу, формування моделей стратегічного розвитку та розробки комплексу конкурентних стратегій, інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень і контролю за результатами їх реалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія / В. В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.



Рис. 1. Гносеологічний базис теорії стратегічного управління конкурентоспроможністю банку

ВИСНОВКИ

Високий динамізм розвитку ринку банківських послуг і зростання конкуренції на його пріоритетних сегментах визначають виняткову роль та фундаментальне значення стратегічного управління конкурентоспроможністю банку, яке визначає перспективні напрями розвитку банку і формує загальне уявлення про його позицію серед конкурентів, забезпечує адаптацію банківської установи до непередбачуваних змін конкурентного ринку та орієнтацію на досягнення встановлених цілей у довгостроковій перспективі. Запропоновані теоретико-методологічні положення стратегічного управління конкурентоспроможністю банку дозволяють систематизувати наукові знання про його сутність та зміст через поглиблення теоретичного обґрунтування

2. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Х. : Изд. ХНЕУ, 2006. – 256 с.
3. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
4. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

МЕТОДИКА ПРОГНОЗУВАННЯ АКЦИЗНИХ НАДХОДЖЕНЬ НА ПІДСТАВІ ДИФЕРЕНЦІЙОВАНОГО ПІДХОДУ

РАЄВНЄВА О. В., БОБКОВА О. Ю.

УДК 336.225.5

Раєвнєва О. В., Бобкова О. Ю. Методика прогнозування акцизних надходжень на підставі диференційованого підходу

У статті запропоновано авторську методику прогнозування акцизних надходжень. Наведена методика відрізняється від існуючих застосуванням нормативного та пошукового підходів, що будуються на прямому прогнозуванні методом розкладання часових рядів та окремого прогнозування кожної складової акцизних надходжень.

Ключові слова: акцизні надходження, прогнозування, база оподаткування, економіко-математичні моделі, коригуючі коефіцієнти.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 6.

Раєвнєва Олена Валентинівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Бобкова Олександра Юрївна – аспірантка, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 336.225.5

UDC 336.225.5

Раєвнєва Е. В., Бобкова А. Ю. Методика прогнозирования акцизных поступлений на основании дифференцированного подхода

Rayevneva Y. V., Bobkova A. Y. Excise Revenue Forecasting Technique Based on a Differentiated Approach

В статье предложена авторская методика прогнозирования акцизных поступлений. Данная методика отличается от существующих применением нормативного и поискового подхода, которые основываются на прямом прогнозировании методом разложения временных рядов и прогнозировании каждой составляющей акцизных поступлений.

The article provides the author's method of excise revenue prediction. The specificity of the method consists in a new approach to forecasting excise revenue to the state budget. The basis of the new approach is based on two sets of mathematical models – decomposition of time series and forecasting structural elements excise revenue.

Ключевые слова: акцизные поступления, прогнозирование, база налогообложения, экономико-математические методы, корректирующие коэффициенты.

Key words: excise revenues, forecasting, tax base, mathematical models, correction coefficients.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 6.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 6.

Раєвнєва Елена Валентиновна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Rayevneva Yelena Valentinovna – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Бобкова Александра Юрьевна – аспирантка, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Bobkova Alexandra Yurievna – Postgraduate Student, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Прогнозування податкових надходжень – досить складна і відповідальна робота, що вимагає глибоких знань щодо змін, які відбуваються в народному господарстві, розвитку соціально-економічних процесів та їх тенденцій в перспективі платника, знання податкового та іншого законодавства, освоєння методології прогнозування. Тільки в цьому випадку можливо з досить високим ступенем надійності розробляти прогнози надходжень податків та своєчасно затверджувати бюджети усіх рівнів.

Якісний бюджетний прогноз дає вихідну інформацію, на підставі якої можна зробити висновок щодо ефективності здійснення витрат по середньострокових завданнях державної фінансової політики. Такий прогноз також є інструментом раннього виявлення майбутнього дефіциту ресурсів, тому якість результатів дуже важлива для того щоб своєчасно коригувати стратегії податкової політики та реформувати оподаткування без ризикової ситуації для платників податків.

Важливою частиною податкових надходжень будь якої держави є акцизні податки. Прогнозування акцизних надходжень повинно ґрунтуватися на ретельному аналізі макроекономічної ситуації в країні та в підакцизній галузі, зокрема. Важливість таких дій зумовлена тим, що збільшення або зниження акцизів має економічні та соціальні наслідки, між якими необхідно встановити баланс. З одного боку, зміна ставки акцизів має за мету зниження споживання, наприклад, шкідливих для здоров'я продуктів (алкоголь, тютюн), регулювання паливного ринку, з іншого, може призвести до економічних проблем у підакцизній галузі та, як наслідок, – до зниження податкових надходжень. Розглянемо закордонний досвід формування політики держави щодо акцизного оподаткування.

Критичний аналіз існуючих підходів до прогнозування акцизних надходжень [1 – 4] дозволив зробити висновок, що в більшості методик застосовується сис-

тема коефіцієнтів, які дозволяють коригувати обсяги акцизних надходжень відповідно до економічних змін, що відбулися в країні. Зміни об'єкта оподаткування прогноуються залежно від темпів зростання в галузі, акцизні ставки змінюються відповідно до податкової політики держави. Проте відкритим залишається питання підвищення адекватності прогнозування об'єкта оподаткування, тому що саме від його зростання залежить зростання акцизних надходжень. Прогнозування об'єкта оподаткування стикається з проблемами макроекономічного впливу на обсяги реалізації продукції підприємств, інвестиційним кліматом та цінами на конкурентні імпорتنі товари. Це призводить до прогнозування об'єкта оподаткування з більш системних і загальних позицій.

Таким чином, на тлі змін, що відбуваються в податковому законодавстві України, зокрема, укрупнення підакцизних груп і пристосування акцизного податку то європейських стандартів, методика прогнозування акцизних надходжень потребує більш формалізованого підходу, що базується на широкому колі економіко-математичних моделей середньострокового прогнозування.

Враховуючи наведене вище, пропонується методика середньострокового прогнозування акцизних надходжень до бюджету країни, що складається з трьох комплексних етапів (рис. 1). Розглянемо змістовне наповнення кожного з них.

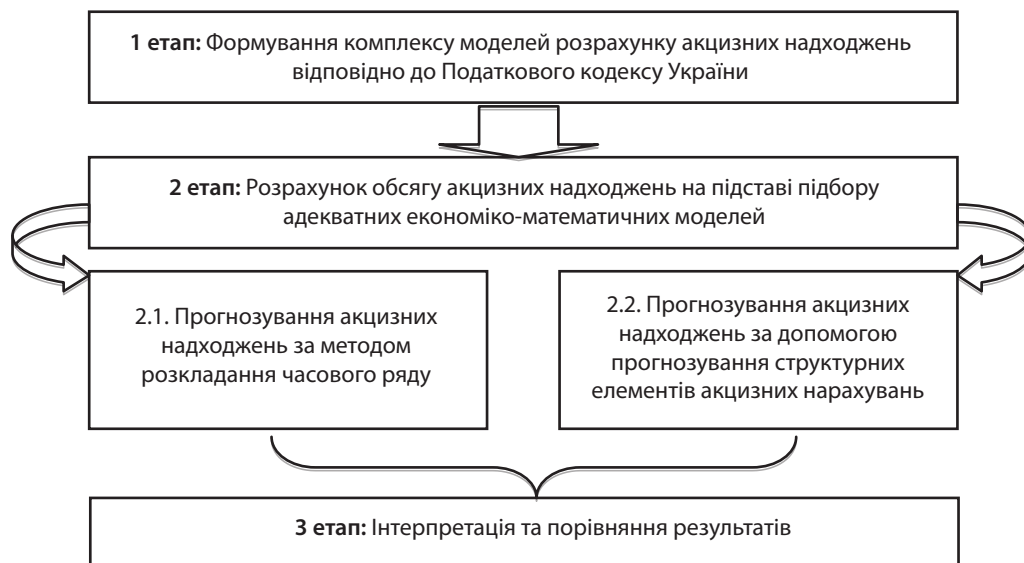


Рис. 1. Схема методики прогнозування акцизних надходжень

1 етап: Формування комплексу моделей розрахунку акцизних надходжень відповідно до Податкового кодексу України.

Цільовою спрямованістю першого етапу прогнозування є модифікація Методики прогнозування надходжень акцизного податку [4], затвердженої Міністерством фінансів України від 24.12.2010 р., № 1646 відповідно до Податкового кодексу країни, що передбачає нове групування підакцизних товарів.

Даний етап є основою розуміння джерел акцизних надходжень, визначення їх класифікації щодо загально-го та спеціального фондів зведеного бюджету.

2 етап: Розрахунок обсягу акцизних надходжень на підставі підбору адекватних економіко-математичних моделей.

Метою другого етапу є побудова середньострокових економіко-математичних моделей, що дозволяють отримувати прогнозні значення акцизних надходжень відповідно до визначених груп підакцизних товарів. Даний етап методики передбачає проведення розрахунків в двох основних напрямках:

1. Нормативний підхід, що передбачає прогнозування обсягу акцизних надходжень відповідно до сформованих ретроспективних тенденцій. Економіко-математичним інструментарієм побудови моделей прогнозування є декомпозиція часового ряду загального обсягу акцизних надходжень до бюджету країни.

2. Пошуковий підхід, що передбачає прогнозування акцизних надходжень за рахунок передбачення майбутніх значень обсягів реалізованої (виробленої) продукції та акцизних ставок по відповідних групах підакцизних товарів.

Прогнозування підакцизних надходжень методом декомпозиції часового ряду виконується за схемою, наведеною на рис. 2.

У рамках другого підходу, тобто прогнозування акцизних надходжень за допомогою окремого прогнозування структурних елементів, пропонується використовувати так зване диференційоване прогнозування,

що зумовлено структурою акцизних надходжень, яка складається з об'єкта оподаткування та акцизної ставки, і стохастичним впливом слабкопрогнозованих факторів впливу на ці надходження.

Аналіз літературних джерел, закордонного й національного досвіду акцизного прогнозування дозволив узагальнити найбільш популярні методи, що використовуються для цих цілей (табл. 1).

Як видно з табл. 1, для диференційованого прогнозування акцизних надходжень застосовується система коефіцієнтів, що дозволяють коригувати обсяги акцизних надходжень відповідно до економічних змін, які від-

булися в країні. Зміни об'єкта оподаткування залежать від темпів зростання в галузі, акцизні ставки змінюються відповідно до податкової політики держави.

3 етап. Цільовою спрямованістю третього етапу є порівняльний аналіз прогнозних значень акцизних надходжень, отриманих на підставі нормативного та пошукового підходів. Необхідність даного етапу полягає у визначенні найбільш адекватного способу прогнозування, що має бути підставою для отримання достовірних прогнозів акцизних надходжень.

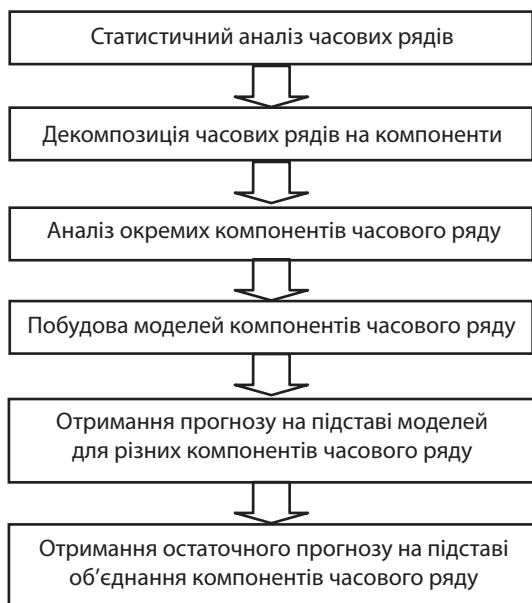


Рис. 2. Схема побудови прогнозних моделей на підставі декомпозиції часового ряду

Побудовано на підставі [5 – 6].

Таблиця 1

Основні методи прогнозування окремих складників акцизних надходжень

Прогнозування об'єкта оподаткування	Прогнозування акцизної ставки
Екстраполяція на підставі моделей тренду	Коефіцієнт зміни нормативу акцизів
Розрахунок прогнозного значення за допомогою середнього темпу зростання	
Прогноз, що заснований на загально-економічному прогнозі, чи прогнозі за галуззю	
Прогноз, заснований на планах підприємств галузі	
Коригування на:	
<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт збирання акцизу; – коефіцієнт, що характеризує динаміку макроекономічних показників; – коригуючий коефіцієнт співставлення умов наступного фінансового року до поточного року; – індекс зростання прогнозу ВВП; – коефіцієнт очікуваного зростання надходжень в наступному фінансовому році 	

ВИСНОВКИ

Складна структура акцизних надходжень вимагає окремого прогнозування об'єкта прогнозування та ставки акцизного податку. У даному випадку більш складним виявляється саме прогнозування об'єкта оподаткування, тому що акцизна ставка є законодавчо установленною й змінюється, виходячи з політики держави. Прогнозування об'єкта оподаткування стикається з проблемами макроекономічного впливу на обсяги реалізації продукції підприємств, інвестиційним кліматом та цінами на конкурентні імпорتنі товари. Це приводить до прогнозування об'єкта оподаткування з більш системних і загальних позицій в умовах високого ступеню невизначеності зовнішнього середовища. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Свердан М. М.** Современные налоговые системы: опыт и тенденции развития в странах ОЭСР / М. М. Свердан // Макро- и микроэкономика: теория и практика : мат-лы III междунар. науч.-практ. конф. – Караганда : Центр гуманитарных исследований, 2011. – С. 16 – 25.
- 2.** Методика прогнозирования доходов бюджета Новосибирской области по основным налогам и сборам. Постановление Губернатора Новосибирской области от 26.04.2010 № 135 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.mfnso.nso.ru
- 3.** Методика прогнозирования поступлений бюджета. Утверждена приказом Министра финансов Республики Казахстан от 11 октября 2010 года № 506 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=46536
- 4.** Методика прогнозування надходжень акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції). Затверджена наказом Міністерства фінансів України 24.12.2010, № 1646 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
- 5. Садовникова Н. А.** Анализ временных рядов и прогнозирование : Учебное пособие / Н. А. Садовникова, Р. А. Шмойлова / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М. : Наука, 2001 – 67 с.
- 6. Доугерти К.** Введение в эконометрику : Пер. с англ. / К. Доугерти. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 402 с. [Сер. «Университетский учебник»].

ПОДАТКОВІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

ГРЕЧАНА С. І.

УДК 338.51:336.221

Гречана С. І. Податкові стимули розвитку підприємств у сучасних умовах

У статті проаналізовано необхідність та можливості застосування податкових стимулів в Україні для здійснення подальшого розвитку підприємств. Запропоновано механізми застосування деяких пільгових інструментів. На прикладі діючих підприємств доведено ефективність їх впровадження.

Ключові слова: податки, податкові стимули, податкові пільги, розвиток, прибуток, амортизація, податкове навантаження.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Формул:** 1. **Бібл.:** 13.

Гречана Світлана Іванівна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки підприємств, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (вул. Донецька, 43, Северодонецьк, Луганська обл., 93400, Україна)

E-mail: svigrech@mail.ru

УДК 338.51:336.221

Гречаная С. И. Налоговые стимулы развития предприятий в современных условиях

В статье проанализирована необходимость и возможности применения налоговых стимулов в Украине для осуществления дальнейшего развития предприятий. Предложены механизмы применения некоторых льготных инструментов. На примере действующих предприятий доказана эффективность их внедрения.

Ключевые слова: налоги, налоговые стимулы, налоговые льготы, развитие, прибыль, амортизация, налоговая нагрузка.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Формул:** 1. **Библ.:** 13.

Гречаная Светлана Ивановна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики предприятий, Технологический институт Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (ул. Донецкая, 43, Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина)

E-mail: svigrech@mail.ru

UDC 338.51:336.221

Grechanaya S. I. Tax Incentives of Enterprise Development in Modern Conditions

In article were analyzed necessity and possibilities of tax incentives application in Ukraine for further development of enterprises. It is suggested mechanisms of some preferential tools use. On example of operating enterprises was proved the efficiency of its implementation.

Key words: taxes, tax incentives, tax concessions, development, profit, amortization, tax contribution.

Pic.: 2. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 13.

Grechanaya Svetlana I. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Economics of Enterprises, Technological Institute of East Ukraine Volodymyr Dahl National University (vul. Donetska, 43, Severodoneck, Luganska obl., 93400, Ukraine)

E-mail: svigrech@mail.ru

З апровадження у минулому сторіччі принципів сталого розвитку в стратегію розвитку багатьох країн світу привело до більш тісного взаємозв'язку між економічним зростанням і системою управління підприємством. Залучення високопрофесійних менеджерів, управлінські інновації, удосконалення технічної оснащеності праці, довершеність технологій та інші традиційні методи управління дозволили значній кількості українських суб'єктів господарювання достатньо ефективно функціонувати у швидкозмінному національному та міжнародному конкурентному бізнес-середовищі. Однак реалізація мети сталого розвитку за сучасного динамізму економічних і політичних процесів потребує від підприємств не тільки адаптуватися до постійних змін зовнішнього середовища, а й використовувати їх на свою користь.

Значущу роль у цьому процесі відіграє податкова політика як держави, так і суб'єктів господарювання. Метою першої є наповнення дохідної частини бюджету для забезпечення виконання державою своїх функцій у повному обсязі, метою другої – збільшення прибутку підприємства за рахунок оптимізації податкових відрахувань до бюджету. Аналіз світового досвіду переконує, що досягти їх реалізації та вирішити існуючі між ними суперечності дозволить активне використання податко-

вих пільг. Цей потужний стимулюючий фіскальний механізм є найефективнішим інструментом не тільки для зростання добробуту його безпосередніх користувачів, тобто платників податків, а й стимулювання розвитку економіки країни в цілому. Тому питання використання податкових стимулів не втрачає своєї актуальності, а в світлі проведених нещодавно реформ національної податкової системи, набувають особливого значення.

Даній проблематиці, включаючи висвітлення основних протиріч сучасного оподаткування, присвячено роботи багатьох вітчизняних науковців зокрема, З. С. Варналія [1], В. П. Вишневського [2], Ю. Б. Іванова [3], Т. В. Калінеску [4], Я. В. Литвиненка [5], В. М. Мельника [6], А. М. Соколовської [7] та інших. Значний внесок у цей напрям дослідження вносять і спеціалізовані (податкові, бухгалтерські, фінансові) періодичні видання, публікуючи на своїх сторінках коментарі та пояснення практикуючих фахівців. Незважаючи на значні напрацювання, зроблені вченими та практиками, основні питання залишаються нерозв'язаними, як за рахунок відсутності єдиної позиції серед дослідників щодо сутності податкового стимулювання та його основних засад, так і за існування негативного ставлення офіційних контролюючих органів до використання пільг.

Тому, враховуючи викладене, а також незначний термін дії нового податкового законодавства, необхідно розглянути ті можливості, які існують у підприємств щодо застосування податкових стимулів задля свого подальшого розвитку, що і буде *метою* даної статті.

Управління результативністю діяльності підприємства передбачає використання різних методів та інструментів, серед яких окремо слід виділити такі, що спрямовані на збільшення темпів зростання прибутку порівняно з темпами зростання витрат, та такі, що призводять до зниження їх абсолютної суми. Їх застосування стосовно податків та зборів, як невід'ємної частини витрат, може привести до досягнення поставленої мети щодо підвищення прибутковості господарювання.

Відразу слід зауважити, що на увазі мається не ухилення від сплати податків чи механічне заниження їх сум, а такі інструменти управління підприємством, дія яких спрямована на активізацію оптимізаційних механізмів внутрішньогосподарської податкової роботи, забезпечуючи тривале скорочення податкових втрат на довгострокову перспективу. Такими можливостями володіє податковий менеджмент на рівні підприємств, або корпоративний податковий менеджмент – система розробки управлінських рішень, спрямованих на максимізацію чистого прибутку за заданих параметрів податкового середовища і ринкової кон'юнктури [8, с. 325].

Це найважливіша складова менеджменту, особливо фінансового, на підприємстві, що включає податкове планування, розробку способів і методів ведення податкового обліку, контроль за правильністю та достовірністю податкових розрахунків, зниження податкових ризиків, оцінку ефективності принципів і способів податкового планування, яка спрямована на побудову оптимального податкового тиску у поєднанні з реалізацією загальних завдань суб'єкта господарювання [9, с. 126].

Як вид управлінської діяльності на підприємстві податковий менеджмент все більше входить у практику господарювання України. Це пояснюється не тільки високою економічною та фінансовою грамотністю платників податків чи стійким бажанням не віддавати державі відповідні кошти, а необхідністю виживання в умовах високого податкового тиску, що існує в країні. Так, за інформацією Європейської бізнес-асоціації, у 2011 р. податкові надходження в Україні збільшились у частці ВВП до 25,4%, а у 2012 р. очікується зростання цього показника до 26%. Крім того, за оцінками експертів Світового банку, у рейтингу Paying-Taxes [10] Україна займає 152 місце за значенням сукупної податкової ставки серед 183 країн, що досліджувались (рис. 1).

Тому для збільшення прибутків більшість підприємств шукає шляхи полегшення податкового тягаря, запроваджуючи у свою діяльність податковий менеджмент. Але не кожне з них в змозі застосувати його механізми у повному обсязі, розробляючи податкову політику, оцінюючи показники податкового навантаження чи інші прояви впливу виконання своїх зобов'язань перед бюджетом на фінансові результати, та заздалегідь плануючи виробничу чи іншу діяльність з метою майбутньої мінімізації податків. Тому, значна частина підприємств, просто час від часу, використовує різні методи їх зменшення (рис. 2), не завжди застосовуючи тільки законні методи чи прораховуючи наперед наслідки таких дій.

Ухилення від оподаткування (незаконне уникнення чи зменшення податкових зобов'язань) складає основну частину податкових правопорушень, за допущення яких на платників податків накладаються найбільш суттєві штрафні санкції. Законний шлях зниження податкового навантаження (податкова оптимізація), хоча і ґрунтується на використанні можливостей, наданих по-

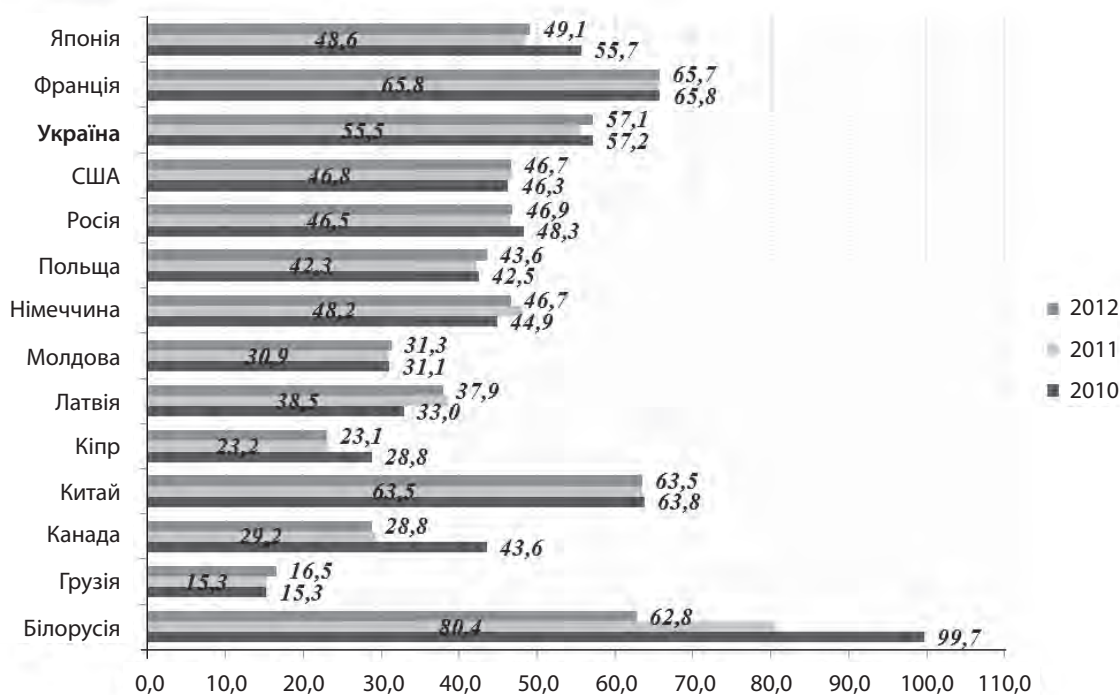


Рис. 1. Значення сукупної податкової ставки для деяких країн світу, %

датковим законодавством, також є об'єктом пильної уваги контролюючих органів. Наразі, в Україні деякі органи контролю проводять понад 90% перевірок позапланово, коли в Європі це число не перевищує 20%, та за рік хоча б одним контрольним органом перевіряється 74% українських підприємств, включаючи 64% приватних [11].

на фінансові результати на прикладі роботи конкретних підприємств різних галузей господарювання та обсягів діяльності.

Велике хімічне підприємство, розташоване в м. Северодонецьк Луганської обл., з первісною вартістю основних засобів в майже 150 млн грн (коефіцієнт зносу

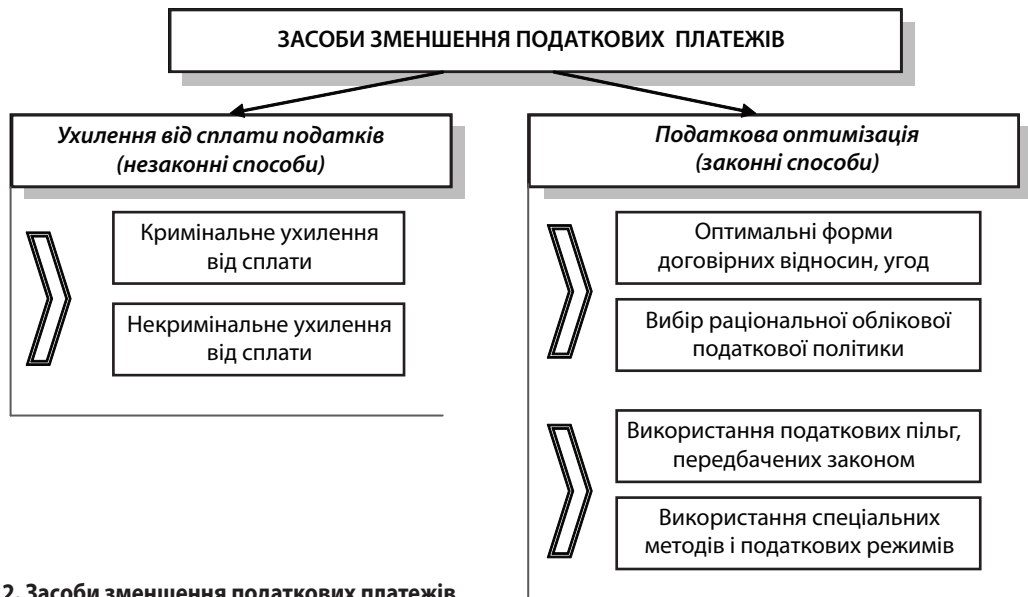


Рис. 2. Засоби зменшення податкових платежів

Під посилену увагу ДПС України потрапляють суб'єкти господарювання, які мають низьке податкове навантаження, тобто використовують інструменти податкової оптимізації, що змушує підприємства відмовлятися від їх подальшого застосування. А це призводить до зниження стимулюючої функції податків, зменшуючи ефективність податкової системи, яка, до речі, не містить принципу стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності, на відміну від діючої до 2011 р.. Хоча застосування механізмів податкового стимулювання вигідно і державі, і платникам податків, бо вони одночасно спрямовані як на збільшення надходжень до бюджету, так і на мінімізацію податкових зобов'язань. Тому, не очікуючи заохочувальних змін в національній податковій політиці, підприємства для свого гармонійного розвитку мають почати більш активно використовувати надавані законодавством пільги, які є уособленням найбільш прозорих і доступних до реалізації податкових стимулів, і застосування яких викликає найменший супротив з боку контролюючих органів.

Податковий кодекс України визначає податкову пільгу як передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплату ним податку та збору в меншому розмірі за наявності вказаних у Кодексі підстав [12]. Вона може надаватися шляхом: податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору; встановлення зниженої ставки податку та збору; звільнення від сплати податку та збору.

Розглянемо практичні можливості застосування деяких видів вказаних податкових стимулів та їх вплив

0,44), застосовує сучасні методи управління для підвищення ефективності своєї діяльності. І хоча як такий податковий менеджмент на ньому відсутній, реструктуризація, проведена останніми роками, привела до збільшення прибутковості та зниження податкового тягаря за рахунок загальної оптимізації діяльності (табл. 1).

Однак таких показників підприємство досягло, розробивши та реалізувавши складну програму дій, яка була розрахована на декілька років, та результати якої вже отримані. Для подальшого ж розвитку необхідно закріплення темпів оновлення необоротних активів, що, в основному, дозволило здійснити зростання. Проведений за п'ять років комплексний аналіз діяльності підприємства дозволив встановити, що метою його амортизаційної політики в умовах обмеженості фінансових ресурсів повинна стати максимальна акумуляція коштів для інвестицій у відтворення основних засобів з метою забезпечення середньогалузевого технічного рівня виробництва. Причому акумуляція коштів повинна бути досягнута переважно за рахунок амортизації.

Чинне податкове законодавство дозволяє суб'єкту господарювання самостійно обирати метод амортизації основних засобів серед п'яти визначених. Питання полягає тільки в тому, на основі яких критеріїв робити цей вибір. Зважаючи на те, що кінцевою метою є придбання основних засобів, тобто реальні інвестиції, логічно спиратися на методику визначення їх ефективності, а отже аналізувати грошовий потік підприємства за обсягом, якістю та структурою. Узавши за основу підхід до побудови моделі амортизаційної політики підприємства ефективного типу, запропонований Н. С. Приймаком [13], виведемо потрібну нам математичну залеж-

ність зростання амортизаційних відрахувань залежно від результатів діяльності:

$$T_a = \frac{ГП_б \times T_{зр} - ЧП_{пл}}{A_б} - 1,$$

де T_a – мінімально необхідний темп зміни амортизаційних відрахувань; $ГП_б$ – розмір грошового потоку підприємства у базовому періоді; $T_{зр}$ – темп зміни грошового потоку, визначеного в ході формування стратегічних завдань амортизаційної політики; $ЧП_{пл}$ – чистий прибуток, який підприємство планує отримати у плановому періоді; $A_б$ – розмір амортизації у базовому періоді.

Для цього необхідно наприкінці кожного року за запропонованою формулою визначити напрями та розмір змін амортизаційної політики, резервами для реалізації яких буде відповідне комбінування методів нарахування амортизації.

Так, забезпечення збільшення у першому прогностному році на 11% можливе за рахунок встановлення більш «швидких» методів нарахування зносу. На підприємстві до всіх основних засобів застосовується тільки прямолінійний метод нарахування амортизації. Застосування ж до об'єктів найбільшої групи «Машини і обладнання» методів залишкового та прискореного

Таблиця 1

Оцінка податкового тягаря, тис. грн

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	62675,7	66036	63365	36106	94600
Інші операційні доходи	32203	72102	17269	4992	103860
Інші фінансові доходи		10	1	1	13
Інші доходи	6502	16780	218763	3	6
Матеріальні витрати	35528	35795	29129	22626	57724
Амортизація	2534	2281	2366	102	397
Інші операційні витрати	37385	77852	25770	7820	107141
Витрати на заробітну плату	12025	14119	9884	4152	4325
Додана вартість	13908,7	24881	232249	6402	28892
ПДВ	5498	6089	7750	3868	9847
Податок на прибуток	113	217	103	0	10
Нарахування на заробітну плату	4525	5228	3676	102	397
Разом податки	10136	11534	11529	3970	10254
Коефіцієнт податкового тягаря	0,73	0,46	0,05	0,62	0,35

Використовуючи дану формулу, спрогнозуємо темпи зростання амортизаційних відрахувань на три роки, взявши за базу показники діяльності досліджуваного хімічного підприємства за останні роки (табл. 2).

Як видно з розрахунків, для подальшого розвитку підприємство має збільшувати в абсолютному значенні суму амортизаційних нарахувань, задіявши на повну силу потужний стимул зниження податків та збільшення в подальшому надходжень до бюджету за рахунок зростання обсягів виробництва через розширення виробничої бази.

Зменшення вартості дозволить значно (від 50% в перший та від 25% у другий рік за одним об'єктом) збільшити суми річної амортизації, а кумулятивного – досягти цього більш повільно. В результаті оптимізації, в такий спосіб, амортизаційної політики підприємство отримає необхідне зниження податкових платежів та формування грошового фонду для відновлення основних засобів.

За проведеними розрахунками, застосування даного підходу до використання цього виду податкових стимулів дозволить досліджуваному хімічному підприємству отримати 2,6 млн грн у першому році та 1,7 млн грн

Таблиця 2

Моделювання темпів приросту амортизаційних відрахувань

Показник	Базові періоди			Прогнозні періоди		
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	1-й рік	2-й рік	3-й рік
Розмір амортизації, отриманий у базовому періоді ($A_б$), тис. грн	2534,0	2281,0	2366,0	2431,0	2517,0	2326,0
Чистий прибуток підприємства у плановому періоді ($ЧП_{пл}$), тис. грн	2196,5	1987,8	342,9	555,7	930,9	1021,4
Розмір грошового потоку підприємства у плановому періоді ($ГП_{пл}$), тис. грн	4730,5	4268,8	2708,9	2986,7	3447,9	3347,4
Темп зміни грошового потоку ($T_{зр}$)	1,17	1,22	1,12	1,09	1,05	1,007
Темп зміни амортизації (T_a)	0,31	0,42	0,14	0,11	0,06	0,01

у другому році коштів на придбання нового обладнання за рахунок амортизаційного фонду та знизити суму податку на прибуток майже вповоловину.

Однак для невеликих суб'єктів господарювання, які не мають такого значного обсягу основних засобів, використання переваг амортизаційної політики не принесе відчутних переваг. У такому випадку можливе застосування інших пільгових інструментів, що їх надає Податковий кодекс, а саме: спрощеної системи оподаткування та нульової ставки податку на прибуток. Тим не менш, кожна з цих альтернатив має свої переваги та недоліки, а також особливі умови запровадження, як то обмеження щодо обсягу реалізації, чисельності працівників, сфери діяльності чи формату створення і діяльності суб'єкта господарювання. Продемонструємо їх на прикладі невеликого науково-виробничого підприємства м. Северодонецька. Це товариство з обмеженою відповідальністю достатньо довгий час успішно займається розробкою та випуском промислової та побутової хімічної продукції, відчувши, однак, останнім часом деякі складності у своїй роботі, особливо пов'язані зі сплатою податку на прибуток (табл. 3).

У даному випадку ТОВ можна запропонувати два варіанти використання податкових пільг: нульова ставка податку на прибуток при створенні нових підприємств у перші п'ять років та спрощену систему оподаткування знову ж таки для нового підприємства. Продукція, яка випускається підприємством, має два слабо пов'язані види (промислова та побутова), що дозволяє закрити у ТОВ один з них, створивши окрему юридичну особу ТОВ «1» з власною виручкою до 3 млн грн за рік, наприклад, у сегменті обслуговування населення.

Вибір альтернативної системи оподаткування для нового суб'єкта господарювання буде залежати не тільки від чистих розрахунків різниці податків. У першу чергу, вони визначатимуться документальним підґрунтям появи нової юридичної особи. З цього боку, створення платника єдиного податку IV групи, буде більш простим, ніж платника за загальною системою оподаткування, але з нульовою ставкою податку на прибуток, бо для останнього Податковим кодексом передбачено широке коло обмежень (наприклад, забороняється використання реорганізації, під ознаки якої може потрапити дана пропозиція).

Таблиця 3

Оцінка податкового тягаря, тис. грн

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14831	19554	31064
Інші операційні доходи	6787	7950	919
Інші фінансові доходи	1	6	153
Інші доходи	1	16	-
Матеріальні витрати	9572	13569	23527
Амортизація	661	682	658
Інші операційні витрати	897	1428	1786
Витрати на заробітну плату	987	1002	1790
Додана вартість	10490	11847	6165
ПДВ	2472	3259	4995
Податок на прибуток	67	75	103
Нарахування на заробітну плату	353	358	638
Разом податки	2892	3692	5736
Коефіцієнт податкового тягаря	0,28	0,31	0,93

Така ситуація зі значним зростанням податкового тягаря пояснюється тим фактом, що у зв'язку зі спадом виробництва в країні 2008 – 2009 рр. реалізація продукції підприємства почала знижуватись. Це призвело до виникнення збитків, які значно збільшились у 2010 р. Але не зважаючи на це, за даними податкового обліку, враховуючи особливості поточної та минулої діяльності, зобов'язання ТОВ зі сплати податку на прибуток залишились значними. Такий дисбаланс призвів до вимивання оборотних коштів і зниження платоспроможності підприємства. Тому запровадження податкових стимулів для розвитку цього суб'єкта господарювання є гарною альтернативою ймовірному банкрутству чи ухиленню від сплати податків.

Допустивши можливість ТОВ юридично грамотно обійти ці перепони, зробимо розрахунки за кожною альтернативою податкових пільг. Наразі, застосування нульової ставки податку на прибуток у порівнянні зі спрощеною системою оподаткування дозволить «зеконотити» новому підприємству 83,4 тис. грн податкової маси, або 2,4%, вказуючи на необхідний вибір. Ґрунтуючись на даному допущенні та обравши пільгу щодо прибутку, визначимо межі «поділу» досліджуваного науково-виробничого підприємства та результати оптимізаційних дій для обох суб'єктів господарювання.

Після закриття структурного підрозділу побутової хімічної продукції, на ТОВ залишиться більш нерентабельна, але більша за обсягами, промислова продукція.

Створене ТОВ «1» буде пов'язане з ним коопераційними зв'язками, логістикою та збутом. Консолідовані показники діяльності утвореного неформального об'єднання двох підприємств представлені в *табл. 4*, при розподілі основних з них між старим (ТОВ) та новим (ТОВ «1») у таких пропорціях: виручка від реалізації – 91,6% та 8,4%, собівартість – 92,4% та 7,6%, кількість працівників – 77% та 23%.

ки : Збірник наукових праць Київського національного ун-ту ім. Шевченка. – 2011. – Вип. № 24. – С. 69 – 76.

2. Вишневецький В. П. Оподаткування підприємств і моделювання економічної динаміки : Монографія / В. П. Вишневецький / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 320 с.

Таблиця 4

Оцінка консолідованого податкового тягара, тис. грн

Показник	Сума	Показник	Сума
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	33219	ПДВ	5324
Інші операційні доходи	1024	Податок на прибуток	53
Інші фінансові доходи	225	Нарахування на зарплату	684
Матеріальні витрати	24249		
Амортизація	674	Разом податки	6061
Інші операційні витрати	1712	Коефіцієнт податкового тягара	0,774
Витрати на заробітну плату	1929		
Додана вартість	7833		

Таким чином, при застосуванні нульової ставки податку на прибуток для збиткового науково-виробничого підприємства отримуємо в консолідованому результаті зниження податкового тягара на 0,16 одиниць тільки в перший рік роботи, що доводить необхідність реалізації даного варіанту, не зважаючи на складну юридичну процедуру та час.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах прискорення темпів змін зовнішнього оточення підприємства не мають чекати настання більш сприятливих умов для подальшого розвитку, а на основі наданих законодавством можливостей шукати шляхи до свого зростання. Поки уряд України тільки проголошує наміри подальшого реформування податкової системи у бік стимулювання зростання економіки, платникам податків, завдяки Податковому кодексу, уже сьогодні доступні деякі інструменти, що можуть дозволити покращити свою діяльність. Наявність податкових пільг надає суб'єктам господарювання важелі впливу на своє податкове навантаження, а державі – на нові надходження в бюджет.

Запропоновані в даній роботі варіанти використання деяких з них не є вичерпними або безальтернативними. Однак на їх прикладі продемонстровано, що їх застосування не є складним процесом для розуміння чи впровадження, не потребує значних зусиль (розумових чи фінансових), але дозволяє підприємствам у сучасних складних умовах нарощувати свою виробничу потужність, забезпечуючи таким чином підґрунтя не тільки для власного розвитку, але й держави в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Варналій З. С. Реформування податкової системи України в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів / З. С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економі-

3. Іванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : монографія / Ю. Б. Іванов, О. Л. Єськов. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с.

4. Калінеску Т. В. Регіональні та податкові стимули розвитку підприємництва / Т. В. Калінеску // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Т. 2. – 2008. – № 4 – С. 14 – 17.

5. Система оподаткування та податкова політика: Навч. посібник / [Захожай В. Б., Литвиненко Я. В., Захожай К. В., Литвиненко Р. Я.]; під заг. ред. В. Б. Захожая та Я. В. Литвиненка. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 468 с.

6. Мельник В. М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків / В. М. Мельник // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 31 – 38.

7. Соколовська А. М. Основи теорії податків : навч. посібник / А. М. Соколовська. – К. : Кондор, 2010. – 326 с.

8. Податковий менеджмент : Навчальний посібник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – Київ : Знання, 2008. – 525 с.

9. Гринчук Ю. С. Податковий менеджмент в системі управління підприємством / Ю. С. Гринчук, В. Ю. Гринчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 125 – 128.

10. Paying-Taxes 2012:The global picture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/FDPKM/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2012.pdf>

11. Александрова А. Правоохоронці вирішили допомогти бізнесменам у боротьбі з чиновниками / А. Александрова // Закон і бізнес. – 2012. – 16 – 22 черв. (№ 25). – С. 14.

12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. ст. 112.

13. Приймак Н. С. Організація впровадження амортизаційної політики ефективного типу на ГЗК Кривбасу / Н. С. Приймак // Економіка и управление. – 2011. – № 2. – С. 139 – 142.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ НА ОСНОВІ АДАПТИВНОЇ МОДЕЛІ

КРИКЛІЙ О. А., РЯБІЧЕНКО Д. О.

УДК 336.71

Криклій О. А., Рябіченко Д. О. Комплексний підхід до формування механізму управління ліквідністю банку на основі адаптивної моделі

У статті систематизовано підходи до управління ліквідністю банку, розроблено та обґрунтовано доцільність застосування адаптивної моделі механізму управління ліквідністю банку.

Ключові слова: ліквідність банку, процес управління ліквідністю банку, система управління ліквідністю банку, адаптивна модель механізму управління ліквідністю банку.

Рис.: 4. **Бібл.:** 18.

Криклій Олена Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: krikley@rambler.ru

Рябіченко Дмитро Олександрович – магістрант, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

УДК 336.71

Криклій Е. А., Рябіченко Д. А. Комплексный подход к формированию механизма управления ликвидностью банка на основании адаптивной модели

В статье систематизированы подходы к управлению ликвидностью банка, разработана и обоснована необходимость применения адаптивной модели механизма управления ликвидностью банка.

Ключевые слова: ликвидность банка, процесс управления ликвидностью банка, система управления ликвидностью банка, адаптивная модель механизма управления ликвидностью банка.

Рис.: 4. **Библ.:** 18.

Криклій Елена Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: krikley@rambler.ru

Рябіченко Дмитрий Александрович – магистрант, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

UDC 336.71

Krikliy Y. A., Ryabichenko D. A. The Comprehensive Approach to the Formation of the Mechanism of Bank's Liquidity Management Based on an Adaptive Model

Approaches to the bank's liquidity management are developed in the article, the necessity of an adaptive model of the mechanism of the bank's liquidity management is proved.

Key words: bank's liquidity, process of the bank's liquidity management, system of the bank's liquidity management, adaptive model of the mechanism of the bank's liquidity management

Pic.: 4. **Bibl.:** 18.

Krikliy Yelena A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: krikley@rambler.ru

Ryabichenko Dmitry A. – Graduate Student, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

Стан світової економіки та сучасне економічне середовище України характеризується посиленням динамізму всіх процесів, що впливають на рівень ліквідності банків. У цих умовах особливої актуальності набуває необхідність поглиблення теоретичних основ управління ліквідністю банку та формування такого механізму управління, застосування якого дозволить нівелювати негативний вплив зовнішнього середовища на здатність банків виконувати властиві їм функції.

Теоретичні і практичні аспекти управління ліквідністю банку досліджувались у працях вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед досліджень зарубіжних економістів слід виділити роботи А. Н. Бергера і С. Г. Баумана [18], П. С. Роуза [8], Д. Ф. Сінкі [10], У. Тімоті [12], російських фахівців О. М. Волкова [2], А. В. Трегубової [13], С. А. Уразової [14], К. К. Філімонової-Арутюнової [16], П. С. Шальнової [17] та ін. Вагомий внесок у дослі-

дження проблем управління ліквідністю банку зробили вітчизняні науковці М. В. Марущак [5], Д. М. Олійник [6], Л. О. Примостка [7], Ю. С. Ребрик [4], Ю. С. Серпєнінова [9] та інші.

Управління ліквідністю банку – достатньо складний вид управлінської діяльності внаслідок складності самого поняття «ліквідність банку» та диференціації підходів до його розуміння залежно від суб'єкта управління та регулювання, різноманітності видів, факторів, що визначають рівень ліквідності банку, обмеженістю можливостей подолання негативних наслідків кризи ліквідності.

Узагальнивши праці зазначених вище та інших науковців, вважаємо за доцільне розробити модель механізму управління ліквідністю банку, адекватну сучасному стану та умовам, у яких функціонують банки України.

У сучасній науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення мети управління ліквідністю бан-

ку. Проаналізувавши існуючі точки зору, вважаємо, що метою управління ліквідністю банку є постійне, у будь-який момент часу, задоволення потреб у ліквідних коштах, використовуючи при цьому такий метод управління, за якого досягаються мінімальні витрати на підтримку необхідного рівня ліквідності.

На сьогоднішній день у теорії менеджменту виділяють декілька підходів до управління, найголовнішими з яких є:

- ✦ процесний підхід, який розглядає управління як безперервну серію взаємопов'язаних управлінських функцій;
- ✦ системний підхід, який вивчає управління як сукупність взаємопов'язаних елементів;
- ✦ ситуаційний підхід концентрується на твердженні про те, що можливість використання різних методів управління визначається ситуацією.

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що управління ліквідністю банку найчастіше розглядають за процесним і системними підходами.

Переважає більшість науковців при дослідженні управління ліквідністю банку розглядають її за процесним підходом як: «...процес аналізу, планування, регулювання та контролю рівня ліквідності банку на основі застосування визначеного інструментарію з метою поєднання максимізації прибутковості та обов'язкового додержання норм ліквідності, а також виконання боргових, фінансових і позабалансових вимог банку [4]; «процес управління активами и обязательствами с точки зрения управления ликвидностью» [3]; «...складний багатоетапний та безперервний процес, що є сукупністю підходів і методів, за допомогою яких здійснюють діагностику та планування ліквідності (через аналіз та коригування внутрішніх чинників), ... що дає змогу

банкам обмежити рівень ризику незбалансованої ліквідності та досягти максимізації прибутковості за умов обов'язкового дотримання її нормативів» [16].

Узагальнюючи розробки науковців у даній сфері, управління ліквідністю банку за процесним підходом пропонуємо визначати як формалізований процес з чіткою послідовністю етапів і методів управління, за допомогою якого визначаються фактори, що впливають на рівень ліквідності банку, розраховується ліквідна позиція банку, здійснюється її регулювання й контроль, як це представлено на *рис. 1*.

Принципами процесного підходу, що доцільно застосовувати й до управління ліквідністю банку, є: динамічний характер, обумовлений безперервним характером прийняття управлінських рішень; орієнтованість на управління за цілями (кількість та форма процесів управління ліквідністю банку визначається цілями управління нею); відкритість (процес має зовнішні межі і взаємодіє з оточенням через входи та виходи); інформованість (процес управління ліквідністю супроводжується наявністю об'єктивної, достовірної та актуальної інформації та звітами); регламентованість (усі процеси, що виникають в управлінні ліквідністю банку, повинні мати чіткий регламент).

Ми погоджуємось з твердженням П. С. Шальнова, що «на практиці в кожному банку необхідно сконструювати цільну систему, механізм управління ліквідністю, учителюючи особливості бізнеса даного банку» [17]. Необхідність застосування системного підходу в своїх роботах обґрунтували О. М. Волков [2], М. В. Марущак [5], А. М. Олійник [6], Ю. С. Ребрик [4], С. О. Уразова [14], А. Фалюта [15] та інші.

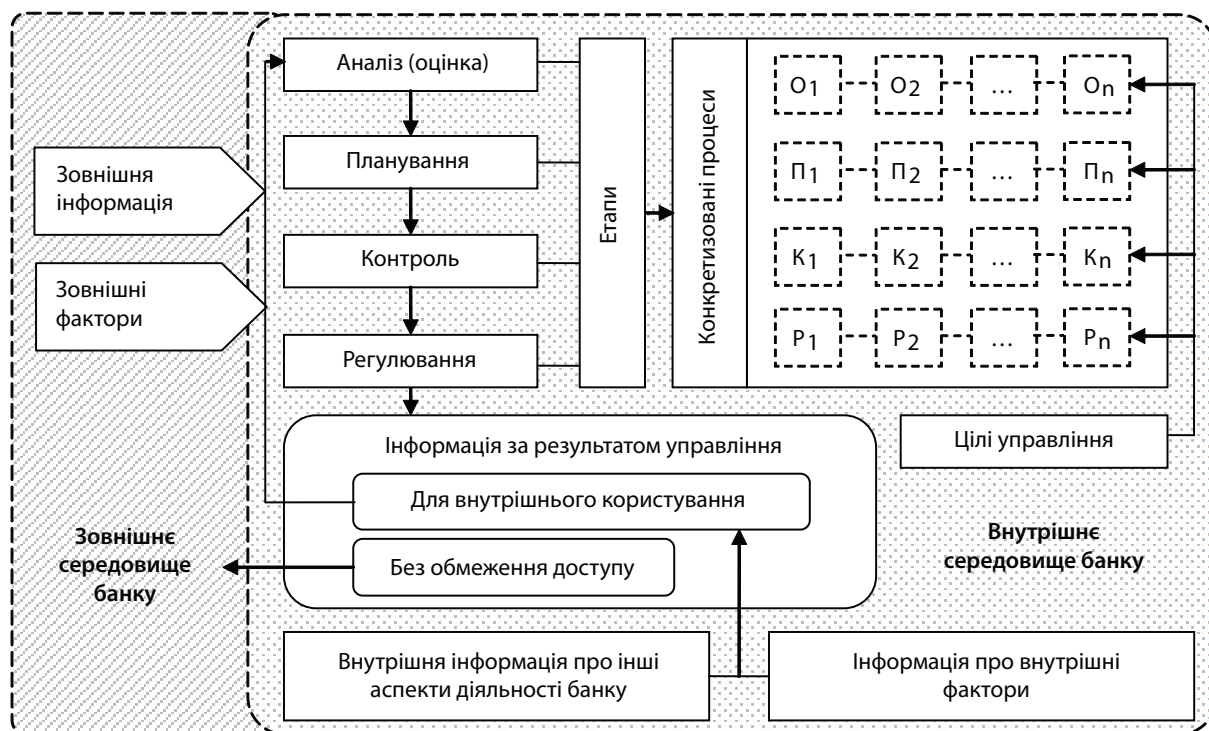


Рис. 1. Процес управління ліквідністю банку [авторська розробка]

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що управління ліквідністю банку за системним підходом – це цілеспрямована діяльність, що базується на загальноприйнятих принципах управління та передбачає взаємоузгоджене поєднання окремих елементів системи в межах наявного забезпечення з метою отримання максимального ефекту синергії під час їх взаємодії для досягнення основних цілей управління ліквідністю банку.

Основними принципами системного підходу, що повинні ураховуватись для побудови системи управління ліквідністю банку, є: цілісність (її розгляд одночасно як єдиного цілого і як підсистеми для системи фінансового менеджменту банку); множинність (надає можливість використання кібернетичних, економіко-математичних моделей для опису елементів і системи управління ліквідністю банку в цілому); ієрархічність будови (наявність елементів нижнього рівня, що підпорядковуються елементам вищого рівня); структуризація (дозволяє аналізувати елементи системи управління ліквідністю банку та їх взаємозв'язки).

Зважаючи на зазначене вище, під системою управління ліквідністю банку пропонуємо розуміти структурно-функціональну цілісність елементів системи (об'єкт, суб'єкт, механізм управління), результатом взаємодії яких є прояв властивостей емерджентності, внаслідок чого при використанні додаткових елементів забезпечення (інформаційне, нормативне, технічне, технологічне, кадрове) виникає можливість досягнення поставлених цілей управління ліквідністю (рис. 2).

Об'єктами управління ліквідністю є фінансові потоки банку та ризик ліквідності у довгостроковій перспективі, з урахуванням поточної ситуації та дії факторів на відповідних рівнях.

Механізм управління ліквідністю банку передбачає постійну взаємодію функцій планування, аналізу, регулювання і контролю у процесі прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом та структурними підрозділами банку для досягнення мети і виконання поставлених завдань у сфері управління ліквідністю банку.

Дослідивши загальні функції та повноваження керівних органів банку, нами визначено таких суб'єктів управління ліквідністю банку (рис. 3).

Зазначимо, що така структура не є універсальною. Зокрема, формування казначейства як окремого органу управління є доцільним лише в банках з розгалуженою мережею регіональних підрозділів і значним рухом фінансових ресурсів у межах системи.

В умовах нестабільного зовнішнього середовища особлива увага приділяється ситуаційному підходу до управління, відповідно до базових принципів якого «форми, методи, системи, стилі управління повинні істотно варіюватися залежно від об'єктивних умов діяльності підприємства» [1]. Ситуаційний підхід до управління ліквідністю забезпечує взаємоузгодженість загальної концепції та методів управління нею з характеристиками зовнішнього та внутрішнього середовища для того, щоб досягти цілей банку найефективніше.

Незважаючи на необхідність забезпечення достатнього рівня ліквідності банків України в умовах невизначеності впливу зовнішніх факторів, що може призвести до дефіциту ресурсів і зростання їх вартості, ситуаційний підхід до управління ліквідністю банку досліджується недостатньо, наявні розробки мають фрагментарний характер та не дозволяють сформулювати комплексний підхід до формування механізму управління ліквідністю банку на його основі. Так, у працях Ю. С. Серпеніної [9] запропоновано, окрім базового варіанту функціонування механізму управління ліквідністю, додатково виділяти альтернативний сценарій на випадок виникнення дефіциту чи надлишку ліквідності. К. К. Філімонова-Арутюнова [16] вважає, що «... процес управління ліквідністю банку і ризиком несбалансованої ліквідності повинен здійснюватися при допомозі сочетания принципів системного і ситуаційного підходів». А. В. Трегубовою [13] розроблена система управління ліквідністю банку, що передбачає застосування «...1) ситуаційного підходу...; 2) адаптивної системи управління ліквідністю...; 3) гнп-аналіза активів і пасивів, доповненого введенням согласования не только по срокам, но и по валютам, а также интегрированием элементов вероятностного, ситуационного підхода і планированием дійствий по управленню ліквідністю в зависимости от вероятного развития; сценариев».

За результатами проведеного дослідження нами запропоновано комплексний підхід до формування механізму управління ліквідністю банку на основі ситуаційного підходу. Від традиційного механізму управління ліквідністю банку запропонована нами модель механізму відрізняється наявністю адаптивного механізму, призначенням якого є накопичення й аналіз інформації про фактори ліквідності банку та їх прогнозування.

Адаптивна модель механізму управління ліквідністю банку – така модель, яка забезпечує відповідні зміни в ньому в разі зміни інтенсивності впливу зовнішніх або внутрішніх факторів, і включає розробку концепції адаптивного управління ліквідністю банку та її реалізацію через систему методів управління нею. Для її ефективного функціонування необхідно дотримуватись таких принципів [11]:

- ✦ необхідної різноманітності. Різноманітність механізму управління ліквідністю банку має бути не менше різноманітності об'єкту управління;
- ✦ системності. Застосування даного принципу передбачає розгляд механізму управління ліквідністю як системи, визначення його структури та функцій, взаємозв'язків між елементами механізму та з зовнішнім середовищем;
- ✦ дуального управління. Управлінські впливи мають двоїтий характер. З одного боку, вони повинні так змінювати керовані параметри, щоб досягти цілей управління ліквідністю у плановому періоді, з іншого – слугують для її оцінки, аналізу та прогнозування з метою визначення бажаного та можливого рівня ліквідності в майбутньому для наступних управлінських впливів;

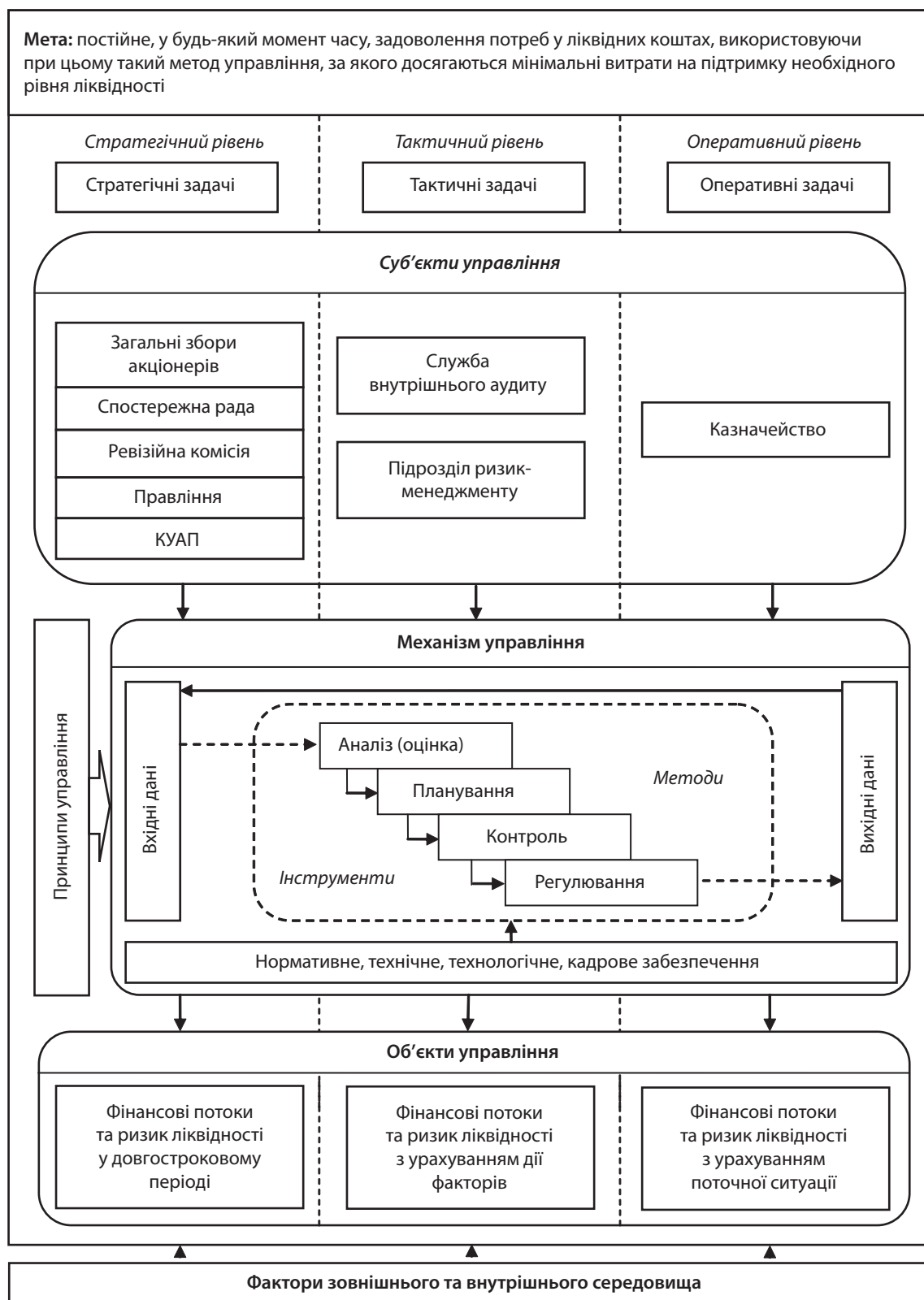


Рис. 2. Система управління ліквідністю банку [авторська розробка]

★ гнучкості, що передбачає використання в механізмі управління ліквідністю банку методів і моделей, що надають можливість прогнозувати стан зовнішнього середовища та внутрішніх умов функціонування банку, а також визначати адекватні ним управлінські впливи;

★ зворотного зв'язку, за допомогою якого визначаються характеристики рівня ліквідності банку та можливі управлінські впливи.
Відповідно до зазначених вище базових принципів розроблено таку адаптивну модель механізму управління ліквідністю банку (рис. 4).

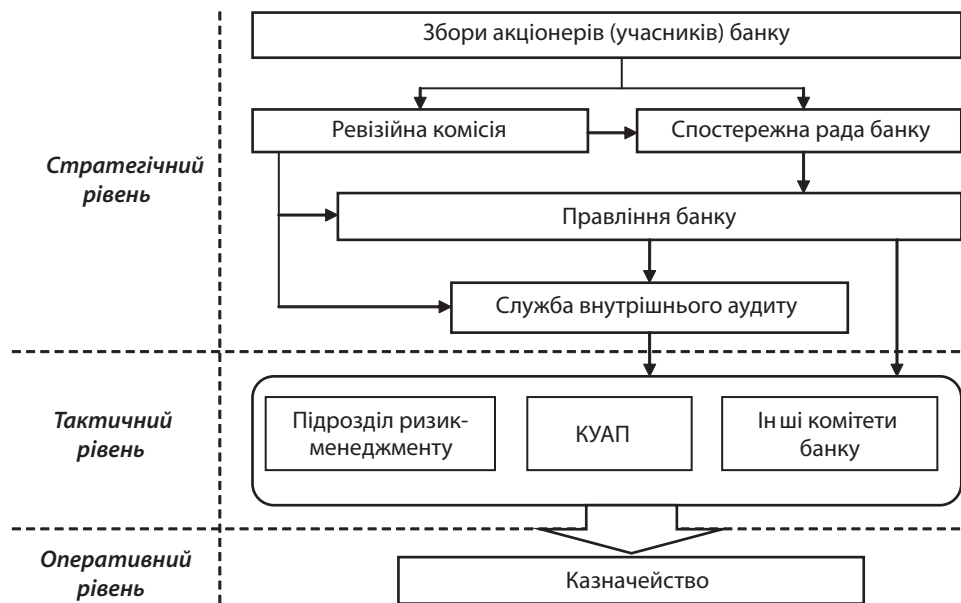


Рис. 3. Суб'єкти управління ліквідністю банку [9, с. 107]

ВИСНОВКИ

В умовах волатильності фінансових ринків і зменшення тривалості економічних циклів на мікро- і макрорівнях проблема управління ліквідністю потребує якісно нового підходу до її вирішення: традиційні концепції все ще використовуються досить часто, проте поступово їх ефективність знижується. Тому вдосконалення механізму управління ліквідністю банку шляхом впровадження адаптивної моделі дозволяє гнучко реагувати на виклики ринку та пристосовуватися до змін, що відбуваються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Бондар О. В.** Ситуаційний менеджмент : навч. посіб. / О. В. Бондар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 326 с.
- Волков А. Н.** Финансовые методы оценки ликвидности коммерческого банка : автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. Н. Волков. – Екатеринбург, 2006. – 22 с.
- Колесников В. И.** Банковское дело: уч. пособ. / В. И. Колесников. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 464 с.
- Криклій О. А.** Система комплексного управління ліквідністю банку / О. А. Криклій, Ю. С. Ребрик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Т. 8. – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2010 – С. 9 – 17.
- Марущак М. В.** Управління ліквідністю в банках України: стратегічний та операційний рівень / М. В. Марущак // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 126 – 131.
- Олійник Д. М.** Ліквідність комерційного банку: управління та регулювання : дис. на здобуття наукового ступеня канд. экон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Д. М. Олійник. – К., 2002. – 199 с.
- Примостка Л. О.** Фінансовий менеджмент у банку : навч. посіб. / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
- Роуз П.** Банковский менеджмент: пер. с англ. / П. Роуз. – М. : Дело, 1997. – 743 с.
- Серпенінова Ю. С.** Фінансовий механізм управління ліквідністю банку : дис. на здобуття наукового ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.08 «Фінанси, гроші і кредит» / Ю. С. Серпенінова. – Суми, 2010. – 189 с.
- Синки Дж.** Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг: пер. с англ. / Дж. Синки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
- Скурихин В. И.** Проектирование систем адаптивного управления производством / В. И. Скурихин, В. А. Забродский, Ю. В. Копейченко. – Х. : Вища школа, 1984. – 206 с.
- Тимоти У.** Управление банком: пер. с англ. / У. Тимоти. – Уфа : Спектр, 1993. – 152 с.
- Трегубова А. В.** Совершенствование системы управления ликвидностью банков Российской Федерации в кризисных и посткризисных условиях : дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. В. Трегубова. – М., 2004. – 170 с.
- Уразова С. А.** Управление ликвидностью и платежеспособностью коммерческого банка : дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / С. А. Уразова. – Ростов-на-Дону, 2002. – 214 с.
- Фалюта А.** Удосконалення системи управління ліквідністю банків в Україні / А. Фалюта // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 471 – 476.
- Филимонова-Арутюнова К. К.** Управление ликвидностью коммерческого банка : дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / К. К. Филимонова-Арутюнова. – Ростов-на-Дону, 2005. – 269 с.
- Шальнов П. С.** Механизм управления ликвидностью российского коммерческого банка : автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / П. С. Шальнов. – М., 2007. – 21 с.
- Berger A. N.** Financial Crises and Bank Liquidity Creation [Electronic source] / A. N. Berger, C. H. Bouwman // SSRN. – Access mode : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1231562

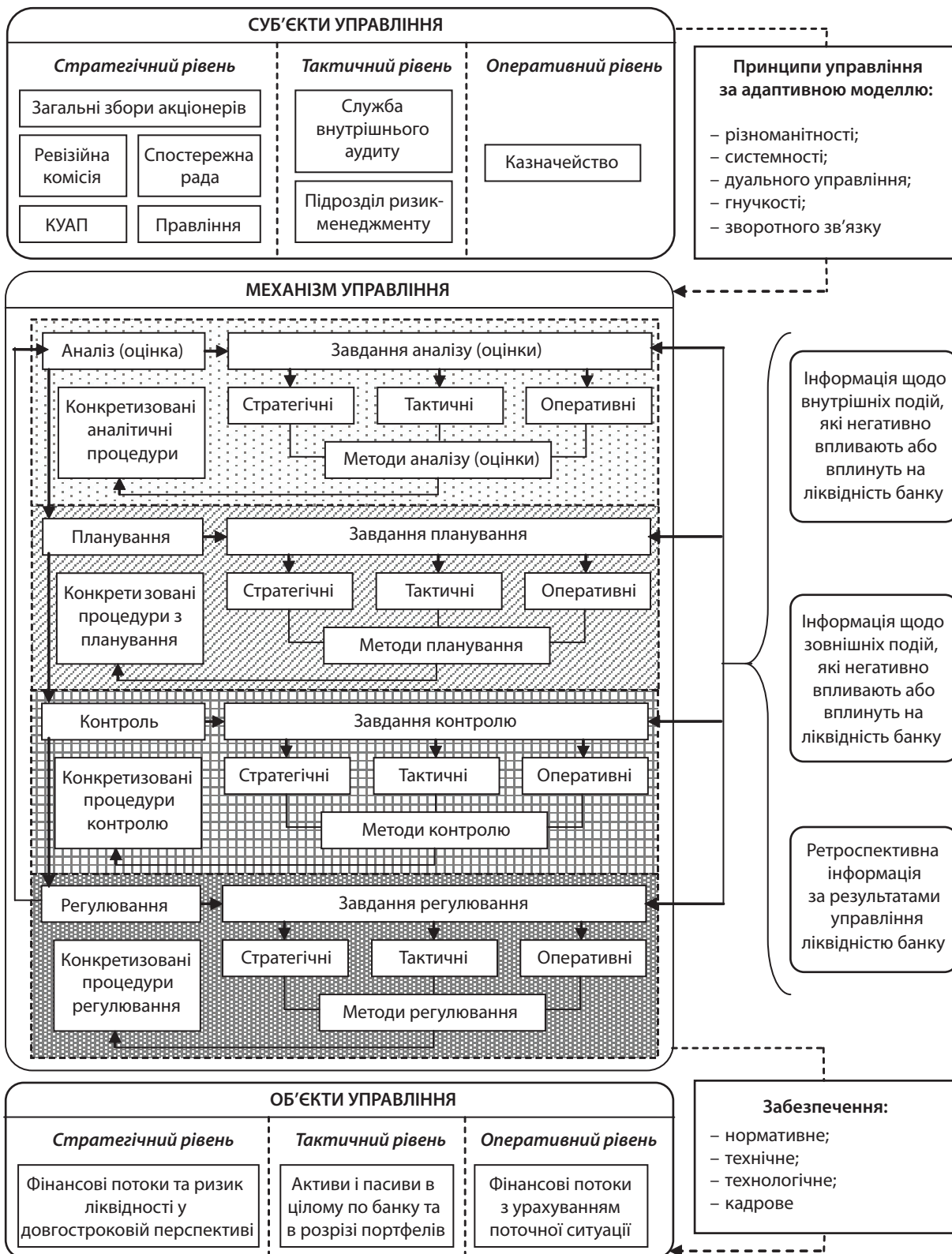


Рис. 4. Адаптивна модель механізму управління ліквідністю банку [авторська розробка]

ДИНАМИЧЕСКИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

ЛУНЯКОВ О. В.

УДК 336.7

Луняков О. В. Динамические взаимосвязи основных сегментов финансового рынка Украины

В статье выделены характерные особенности динамических взаимосвязей между кредитным рынком, рынком ценных бумаг и валютным рынком в условиях формирования финансового цикла в Украине. Показано, что тесные взаимосвязи между основными сегментами финансового рынка усиливаются на фазе расширения кредита и роста цен на активы. При этом на каждой фазе финансового цикла у финансовых посредников меняется восприятие риска, что в условиях всеобщей эйфории ведет к чрезмерному накоплению системных финансовых рисков.

Ключевые слова: финансовый рынок, цикличность, кредитный рынок, рынок ценных бумаг, валютный рынок, монетарная политика.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Луняков Олег Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, Севастопольский институт банковского дела Украинской академии банковского дела Национального банка Украины (ул. Парковая, 6, Севастополь, 99001, Украина)

E-mail: lunyakov@mail.ru

УДК 336.7

Луняков О. В. Динамічні взаємозв'язки основних сегментів фінансового ринку України

У статті виокремлено характерні риси динамічних взаємозв'язків між кредитним ринком, ринком цінних паперів і валютним ринком в умовах формування фінансового циклу в Україні. Показано, що тісні взаємозв'язки між основними сегментами фінансового ринку зміцнюються на фазі розширення кредиту та зростання цін на активи. При цьому на кожній фазі фінансового циклу у фінансових посередників змінюється сприйняття ризику, що в умовах загальної ейфорії спричиняє надмірне нагромадження системних фінансових ризиків.

Ключові слова: фінансовий ринок, циклічність, кредитний ринок, ринок цінних паперів, валютний ринок, монетарна політика.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Луняков Олег Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, Севастопольський інститут банківської справи Української академії банківської справи Національного банку України (вул. Паркова, 6, Севастополь, 99001, Україна)

E-mail: lunyakov@mail.ru

UDC 336.7

Lunyakov O. V. Dynamic Interrelations Between the Key Financial Market Segments of Ukraine

The key characteristics of the dynamic relationship between the credit market, securities market and foreign exchange market in the emerging of financial cycle in Ukraine have outlined. It is shown that the strong interrelations between the concerned segments of the financial market there strengthen in the expansion phase of credit and boom on asset prices. At the same time the financial intermediaries change the perception of risk on every phase of the cycle, and in the general, euphoria leads to excessive accumulation of systemic financial risk.

Key words: financial market, cyclicity, enterprise, credit market, securities market, currency market, monetary policy.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

Lunyakov Oleg V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Sevastopol Institute of Banking of the Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine (vul. Parkova, 6, Sevastopol, 99001, Ukraine)

E-mail: lunyakov@mail.ru

Актуальность исследования динамических взаимосвязей между основными сегментами финансового рынка (кредитным, рынком ценных бумаг, валютным рынком) обусловлена поиском более адекватной монетарной политики по отношению к основным фазам экономического и финансового циклов в современной экономике. В специализированной литературе все больше появляется научных работ, в которых исследуется финансовая природа экономических колебаний [1, 2]. Такое повышенное внимание к функционированию финансовых рынков обусловлено тем, что финансовые рынки в условиях устойчивого экономического роста периодически могут продуцировать шоки, связанные с формированием системных финансовых рисков. В странах, где накопленные финансовые дисбалансы (риски) являются высокими, финансовая система в условиях кризиса подвержена наибольшим потрясениям. При этом системные сбои в предоставлении финансовых услуг происходят через сокращение кредита (кредитного цикла), при котором убытки, понесенные банками и

другими кредиторами, приводят к уменьшению кредитования домашних хозяйств и фирм, что, в свою очередь, снижает общую экономическую активность [3].

Поэтому выявление основных закономерностей в развитии финансовых рынков и продуцировании ими коллективных шоков является приоритетным направлением экономических исследований.

Вопросы финансовой стабильности, финансовой природы экономических колебаний, роли финансового посредничества в обеспечении устойчивого экономического роста рассмотрены в работах отечественных ученых А. Гальчинского, В. Геца, Ж. Довгань, А. Барановского, (С. Лёвочкина, В. Опарина, В. Федосова), (О. Любич, В. Домрачева), И. Радионовой, И. Школьник. Среди зарубежных ученых можно выделить работы D. Gerdesmeier, E. Mendoza, M. Srobona. По данной проблематике заслуживают внимания исследования, проводимые Европейской банковской федерацией, Банком международных расчетов, Международным валютным фондом (МВФ), Европейским центральным банком.

В целом, указанные выше ученые внесли существенный вклад в теорию современных финансов. Из их работ следует, что равновесие на финансовых рынках не постоянно, финансовые рынки в условиях накопления избыточной ликвидности склонны к расширению высокорискованных финансовых операций, что определяет объективные условия для зарождения и материализации системных финансовых рынков. Поэтому современной задачей для центральных банков, на основе макропруденциального надзора, является своевременная реализация антициклической монетарной политики в моменты времени, когда недооцененные кредитные, валютные и рыночные риски могут перерасти в системные финансовые риски. В работах отмечается, что в случае запаздывания реакции со стороны центральных банков эффективность (действенность) монетарных инструментов снижается.

Цель исследования заключается в выделении особенностей динамических взаимосвязей в развитии сегментов финансового рынка, которые, как предполагается, на различных фазах финансового цикла могут усиливать/ослаблять финансовые дисбалансы.

В финансовой теории разработаны различные подходы к классификации финансовых рынков [4]. Для решения поставленной задачи исследования в качестве основных сегментов финансового рынка будем рассматривать кредитный рынок, рынок ценных бумаг и валютный рынок (рис. 1).



Рис. 1. Структура финансового рынка по видам активов
Источник: [5].

Кредитный рынок позволяет перераспределять сформированные финансовые ресурсы непосредственно от кредиторов к заемщикам. Финансовым активом на этом рынке выступают денежные средства (кредитные ресурсы), которые предоставляются на условиях срочности, возвратности, платности и целевого использования. Рынок ценных бумаг представляет собой активную часть финансового рынка, на котором производится торговля ценными бумагами. На валютном рынке осуществляются операции по купле-продаже национальной и иностранной валюты [4, 5]. Выделение валютного, кредитного рынка и рынка ценных бумаг, по мнению В. М. Шелудько, обусловлено не только финансовыми активами, которые обращаются на этих сегментах, но и сформированной нормативно-правовой базой, определяющей специфику и регулирование каждого из этих рынков. Выбор вышеуказанной классификации финансового рынка обосновывается экономическим содержанием финансового цикла. По мнению С. Borio и М. Drehmann, финансовый цикл, по сравнению с экономическим циклом, не так хорошо исследован и представляет собой «последовательное быстрое расширение объемов кредитования и повышения цен на активы, часто сопровождающееся лучшими, с точки зрения

доступности (ценовой и неценовой), условий внешнего финансирования для предприятий, которое через определенное время сменяется сжатием кредитования и падением цен на активы с продуцированием финансовых стрессов для экономических агентов» [6, с. 5].

Кроме этого, рассмотренные выше сегменты финансового рынка напрямую связаны с возможным чрезмерным накоплением соответствующих рисков по финансовым инструментам: кредитного (заемщики не погасят свои долги), рыночного (снизится стоимость залогового обеспечения) и риска ликвидности (активы окажется нелегко продать или рефинансировать свои долги), которые в совокупности могут сгенерировать системные финансовые риски.

При этом следует отметить, что в научной литературе не всегда выделяется валютный рынок в отдельный сегмент. С позиции риска валютный риск связан с возможным изменением стоимости или величины будущих потоков денежных средств по финансовому инструменту вследствие изменения курсов иностранных валют. В соответствии с классификацией МСФО (IFRS) 7: «Финансовые инструменты: раскрытие информации», валютный риск относится к разновидности рыночного риска. В то же самое время высокая долларизация национальной экономики, ее чувствительность к колебаниям валютных курсов (валютные шоки) определяет необходимость выделения валютного рынка в отдельный сегмент финансового рынка. В научной литературе проводились различные исследования по оценке влияния финансовых рынков на устойчивость самого финансового рынка. В табл. 1 кратко приведены результаты по этому направлению.

В целом эти исследования были направлены на выделение финансовых агрегатов (индикаторов), на основании которых, с определенной степенью вероятности, можно говорить о будущих сокращениях на финансовом рынке. В качестве финансовых агрегатов, которые в наилучшей степени сигнализируют о повышении уязвимости финансового рынка к возможным сокращениям кредита и падению цен на активы (акции, объекты недвижимости и др.), предлагается использовать: кредитные разрывы (гэп), гэп по ценным бумагам. Величина гэпа представляет собой абсолютное отклонение фактического значения соответствующего параметра от его ожидаемой величины (долгосрочного тренда).

В странах с формирующимися рынками, детерминантом, усиливающим возможные сжатия на финансовых рынках, выступает колебание валютных курсов. По результатам исследований, ученые формулируют вывод о том, что наличие в экономике кредитной экспансии (четырёхпроцентный кредитный гэп) и сильных отклонений/разрывов цен по активам от их ожидаемых значений (60-процентный гэп) сильно повышает вероятность сокращений на финансовом рынке (сокращение кредита, падение цен активов) в предстоящие 3 года после выявления на нем дисбалансов [7 – 9]. Своевременное же выявление этих дисбалансов позволит, по мнению ученых, своевременно обнаруживать зарождение системных финансовых рисков и применять монетарные инструменты для их сдерживания и минимизации.

Результаты ряда исследований по оценке влияния факторов цикличности финансового рынка

Год проведения исследования, ученые	Основные факторы (индикаторы)		Превышение порогового значения, %	Прогноз дестабилизации	Качество прогноза ⁽²⁾ , %
2004 C. Borio, P. Lowe [7]	Отдельно взятый фактор	Кредитный гэп Гэп по ценам на базовые активы	4	В ближайшие 3 – 5 лет ⁽¹⁾	80 47 – 73
		Монетарный гэп Гэп по ВВП	60		
	Комбинация факторов ²	Кредитный гэп Гэп по ценам на базовые активы	3	В ближайшие 1 – 3 года ⁽¹⁾ В ближайшие 3 – 5 лет ⁽¹⁾	53 – 60 53 – 73
			2		
2010 D. Gerdesmeier, H. Reimers, B. Roffia [8]	Комбинация факторов ²	Ежегодное приращение кредитной задолженности, изменения в номинальной долгосрочной ставке, доля инвестиций в ВВП, индексы цен на недвижимость, индексы цен на базовые активы	4 60	В ближайшие 8 кварталов ⁽²⁾ (Снижение средневзвешенной стоимости жилой и коммерческой недвижимости)	70
2011 M. Srobona et al. [9]	Комбинация факторов ²	Кредитный гэп Гэп по ценам на базовые активы	5 15	В ближайшие 2 года ⁽¹⁾	Не указано (вероятность кризиса повышается на 20%)

¹ Качество прогноза – процент правильно обнаруженных дестабилизаций финансового рынка (банковских кризисов⁽¹⁾, падение цен на активы⁽²⁾).

² Лучшая комбинация факторов в зависимости от качества прогноза.

С учетом результатов этих исследований рассмотрим, как изменялась степень взаимозависимости между основными сегментами финансового рынка Украины на всем интервале финансового цикла. В качестве исходных данных используем статистические данные с 2000 по 2011 гг. по динамике следующих показателей:

- ✦ для кредитного рынка: кредиты депозитных корпораций, предоставленных в экономику Украины (ежеквартальные изменения в процентном выражении) – *L-ratio*;
- ✦ для рынка ценных бумаг: фондовый индекс ПФТС (*Equity Price Index*) – *EPI*;
- ✦ для валютного рынка: реальный эффективный обменный курс (*Real Effective Exchange Rate*) – *REER*, курс национальной валюты по отношению к доллару США (*Exchange Rate*) – *ER*;
- ✦ устойчивое развитие экономики: реальный ВВП (*Real Gross Domestic Product*) – *RGDP*.

На рис. 2 и рис. 3 представлена динамика реального ВВП, величины кредитов в экономику Украины и индекс ПФТС.

Из рис. 2 следует, что экономический цикл, оцениваемый через приращение реального ВВП не совсем совпадает с финансовым циклом: с 2000 г. по 2004 г. включительно расширение финансового рынка синхронизировалось с устойчивым экономическим ростом, то есть увеличение кредитования было адекватным к изменению фундаментальных основ экономического развития. В этот период времени рост объемов банковских

ресурсов обеспечивался реальным приростом прибыли нефинансовых корпораций. При этом, сильной взаимосвязи между кредитным рынком и рынком ценных бумаг не наблюдается.

В последующий интервал времени, с 2005 г. и по завершение финансового цикла, по 2009 г., когда произошло сжатие кредита, приращение реального ВВП замедляется, снижается, а предложение кредита увеличивается.

Прирост банковских ресурсов на данном интервале времени осуществлялся не столько за счет средств нефинансовых корпораций, сколько за счет средств, привлеченных отечественными банками с международных финансовых рынков. Объемы денег других банков в структуре обязательств отечественных банков возросли в 2006 г. в 2,2 раза (с 76.7 млрд грн до 168.6 млрд грн). Учитывая тот факт, что отечественная банковская система не смогла разместить в реальном секторе в полном объеме полученные дополнительные ресурсы, эти ресурсы были направлены на кредитование домохозяйств с перекладыванием на них, в том числе, валютных рисков. Таким образом, кредитная экспансия 2005 – 2009 годов происходила в условиях некоторой эйфории, т. е. на финансовом рынке сформировались сверхоптимистические ожидания относительно будущих прибылей, что привело к снижению кредитных требований для потенциальным заемщикам. На финансовом рынке в этот период изменилось восприятие рисков. Сформированные оптимистические ожидания, укрепление курса национальной валюты обеспечили приток иностранного

спекулятивного капитала, что отразилось положительно на росте фондовых индексов Украины. За период времени с 2005 по 2007 гг. включительно индекс ПФТС возрос более, чем в 3.5 раза.

Сопоставляя рис. 1 и 2, можно сделать вывод, что кредитная экспансия (в условиях отсутствия фундаментальных основ экономического роста) в 2005 – 2007 гг. осуществлялась в условиях прироста стоимости акти-

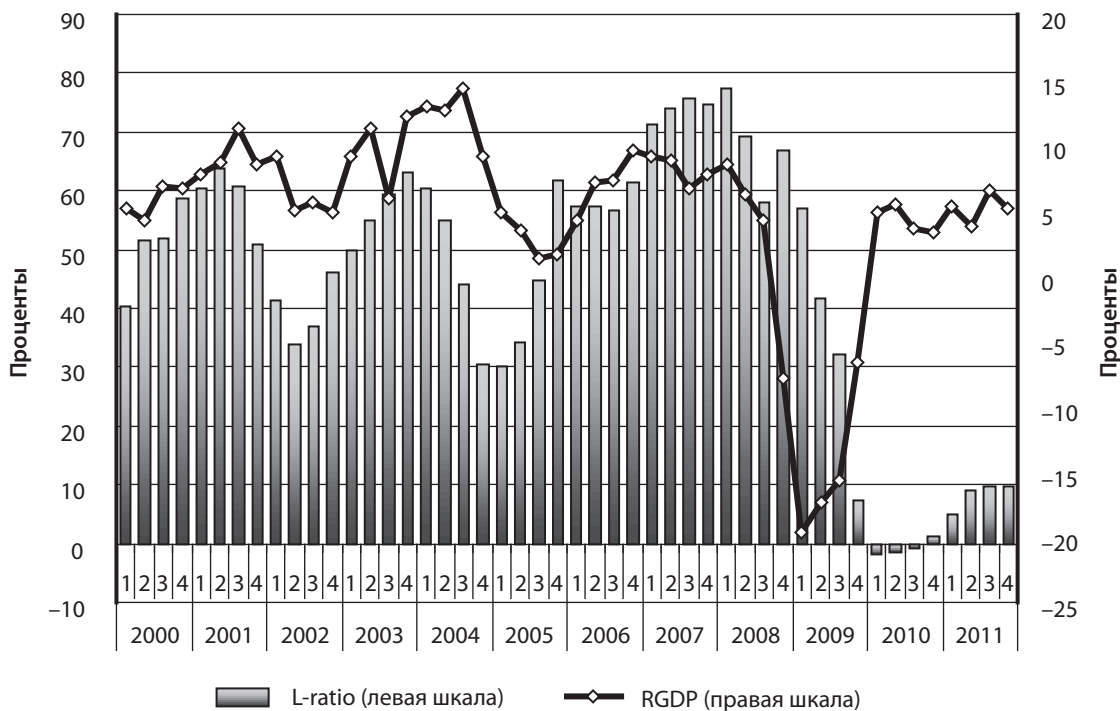


Рис. 2. Динамика кредитной задолженности и реального ВВП Украины

Источник: [10].

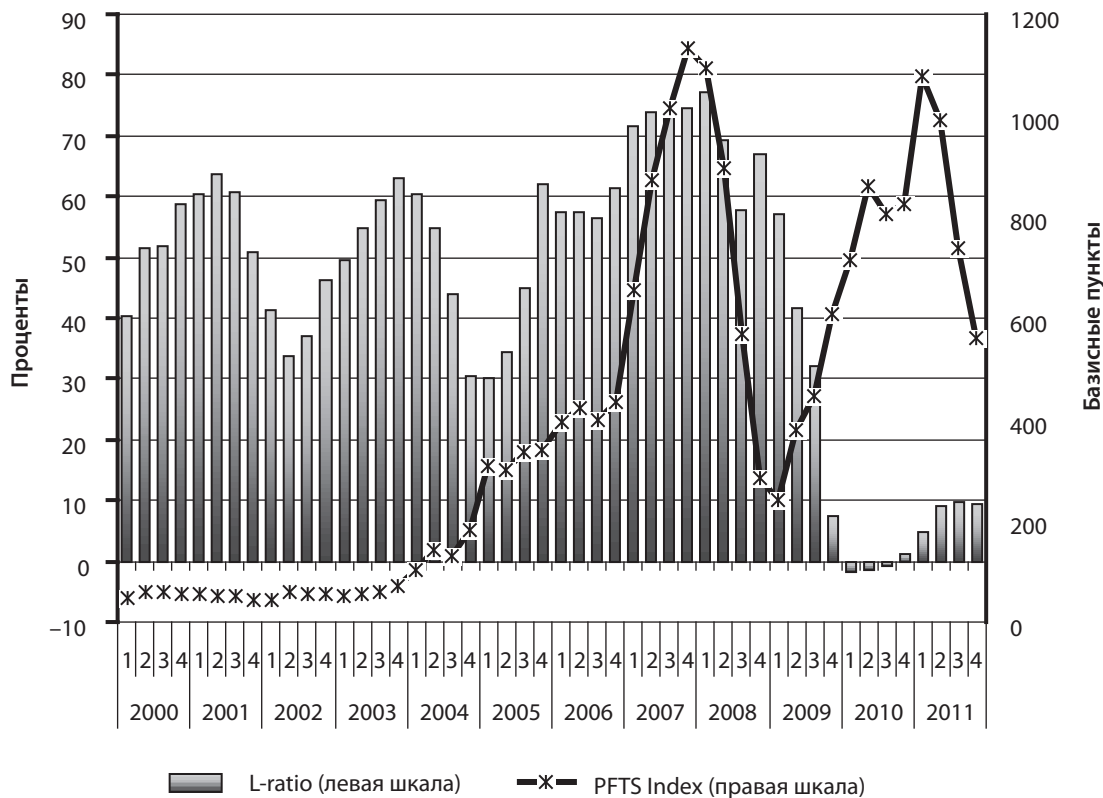


Рис. 3. Динамика кредитной задолженности и индекса ПФТС Украины

Источник: [10].

вов (залогового имущества). При этом чувствительность (волатильность) рынка ценных бумаг к конъюнктуре мировых финансовых рынков оказалась выше: падение цен на рынке ценных бумаг произошло быстрее кредитного сокращения. Эффект снижения цен на активы кредитный рынок ощутил через 3 квартала, к осени 2008 г. В последующем, начиная с 2009 г, рост цен на активы синхронизируется с восстановлением экономического роста в Украине. Связь с кредитным рынком слабая.

На рис. 4 показана взаимосвязь между реальным эффективным обменным курсом и валютным курсом (по отношению к доллару США).

вого цикла в Украине. Последовательное расширение кредитного предложения с 2000 г. по 2004 г. осуществлялось на основе фундаментальных условий экономического роста. В этот период времени на финансовом рынке сохраняется некоторая осторожность к восприятию рисков. Рынок ценных бумаг не отличается существенными колебаниями, а курс национальной валюты постепенно укрепляется. В дальнейшем, начиная с 2005 г., кредитная экспансия формируется в условиях отсутствия фундаментальных условий. Оптимистические ожидания на фоне укрепления национальной валюты стимулируют приток иностранного спекулятивного капитала,

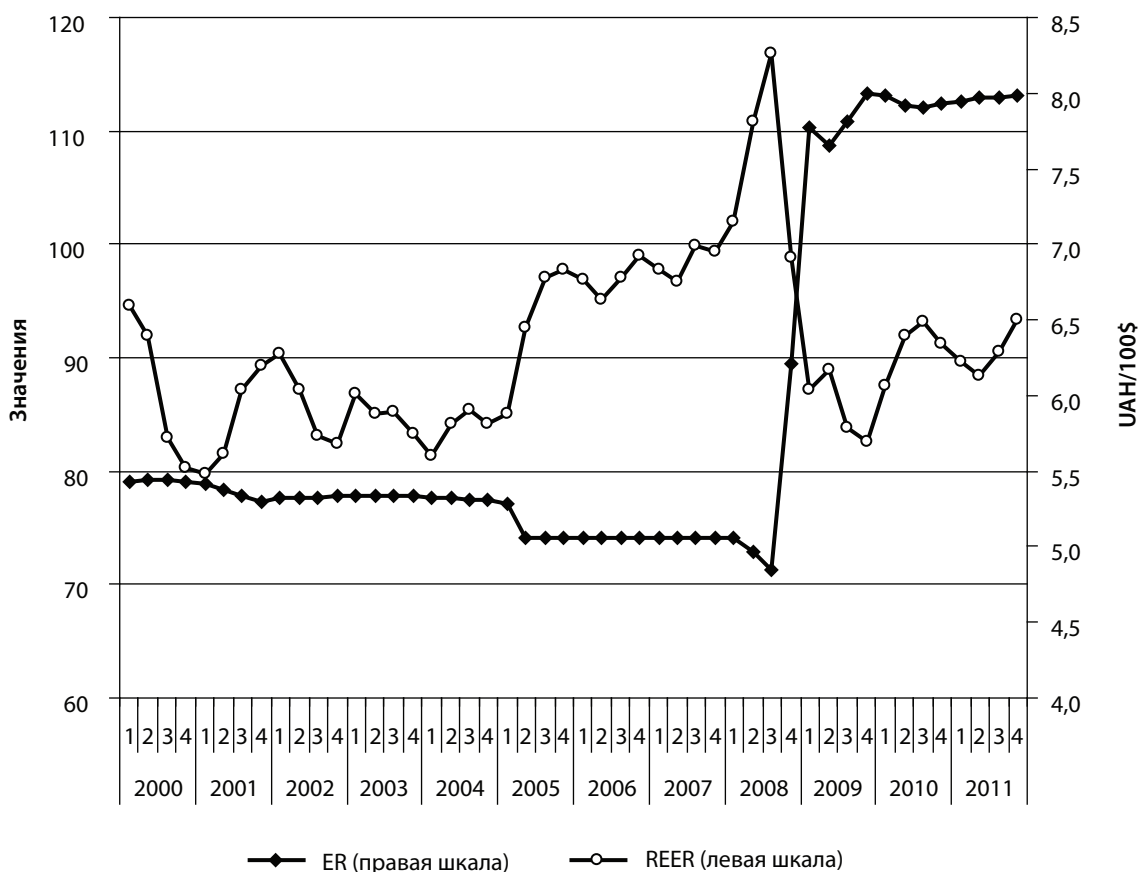


Рис. 4. Динамика реального эффективного обменного курса в Украине и валютного курса (к доллару США)

Девальвация курса национальной валюты в последнем квартале 2008 г. было сопоставимо с резким падением цен на активы и снижением реального ВВП. В это же время кредитный цикл, являясь наименее эластичным, постепенно входит в фазу своего сокращения. Однако девальвация национальной валюты непосредственно отразилась на материализации валютных рисков по предоставленным кредитов в экономику (особенно домохозяйствам), тем самым усилив проявление системных финансовых рисков. В дальнейшем стабилизация валютного курса происходило на фоне постепенного восстановления отечественной экономики.

Выводы

Исследование динамических взаимосвязей между кредитным, валютным и рынком ценных бумаг позволило выделить особенности в формировании финансо-

который трансформируется в банковские ресурсы и направляется на кредитование экономики, что в целом послужило основой для накопления чрезмерного рыночного, кредитного риска и риска ликвидности. В период времени с 2005 г. и по 2007 г. включительно расширение кредитного рынка стимулируется приращением рынка ценных бумаг, т. е. ростом стоимости активов, в том числе и залогового имущества. Критическим моментом в финансовом цикле Украины стал 2008 г., когда в последнем квартале фондовый индекс ПФТС сократился за год почти в 4 раза. На фоне девальвации национальной валюты (почти на треть) в этот период времени кредитный рынок, являясь наименее эластичным, постепенно входит в свою завершающую фазу кредитного цикла. Дальнейшее восстановление экономики, начиная с 2009 г., сопровождается в большей степени новым ростом на рынке ценных бумаг и стабилизацией курса

национальной валюты. Кредитный рынок в данном случае является менее инертным.

Дальнейшие исследования будут связаны с количественной оценкой выявленных в данном исследовании динамических взаимосвязей между основными сегментами финансового рынка. Как предполагается, понимание основных закономерностей в динамике этих сегментов позволит оптимизировать монетарную политику Национального банка Украины не только к различным фазам экономического цикла, но и к соответствующим фазам финансового цикла. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Радіонова І.** Фінансова природа економічних коливань: зміст і моделювання / І. Радіонова // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С.19 – 34.
- 2. Киндлбергер Ч.** Мировые финансовые кризисы: мании, паники и крахи / Ч. Киндлбергер. – СПб. : Питер, 2010. – 540 с.
- 3. Хакоме Л.** Защита системы в целом / Л. Хакоме, Э. Ни // Финансы и развитие. – Вашингтон : Международный валютный фонд. – 2012. – Вып. 49. – № 3. – С. 30 – 33.
- 4. Школьник І. О.** Стратегія розвитку фінансового ринку України. Дис... д-ра екон. наук: 08.00.08. – ДВНЗ Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2008. – 443 с.
- 5.** Фінансовий ринок: підручник / Шелудько В. М. – К. : Знання, 2008. – 535 с.
- 6. Borio C.** Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options / C. Borio, C. Furfine & P. Lowe // BIS Working Papers. – 2001. – №1. – pp. 1 – 57.
- 7. Borio C.** Securing sustainable price stability: should credit come back from the wilderness? / C. Borio, P. Lowe // BIS Working Paper. – 2004. – № 157. – 51 p.
- 8. Gerdesmeier D.** Asset price misalignments and the role of money and credit / D. Gerdesmeier, H. Reimers, B. Roffia // International Finance. – 2010. – Vol. 13. – №3. – pp. 377 – 407.
- 9. Srobona M.** Toward Operationalizing Macroprudential Policies: When to Act? / M. Srobona, J. Beneš, S. Iorgova, K. Lund-Jensen, Ch. Schmieder & T. Severo // Global financial stability report. – Washington, DC : International Monetary Fund, 2011. – pp. 103 – 162.
- 10.** Официальный сайт Национального банка Украины : www.bank.gov.ua

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

ПОРТНА О. В.

УДК 336.131

Портна О. В. Програмно-цільове фінансування охорони здоров'я в Україні

У статті розглянуто проблеми програмно-цільового фінансування в Україні, особливу увагу приділено галузі охорони здоров'я. Запропоновано напрями їх вирішення.

Ключові слова: програмно-цільове фінансування, охорона здоров'я, результативні показники, ефективність.

Бібл.: 8.

Портна Оксана Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємств, Харківський інститут економіки ринкових відносин та менеджменту (вул. Маршала Батицького, 5, Харків, 61038, Україна)

E-mail: portna@biqmir.net

УДК 336.131

Портная О. В. Программно-целевое финансирование здравоохранения в Украине

В статье рассмотрены проблемы программно-целевого финансирования в Украине, особое внимание уделено здравоохранению. Предложены направления их решения.

Ключевые слова: программно-целевое финансирование, здравоохранение, результативные показатели, эффективность.

Библ.: 8.

Портная Оксана Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий, Харьковский институт экономики рыночных отношений и менеджмента (ул. Маршала Батицького, 5, Харьков, 61038, Украина)

E-mail: portna@biqmir.net

UDC 336.131

Portnaya O. V. Programme-Aimed Financing of Health Care in Ukraine

In the article considered the problems of programme-aimed financing in Ukraine, special attention is paid to the field of health care. Proposed the ways of their solution.

Key words: programme-aimed financing, health care, indicators of result, effectiveness

Bibl.: 8.

Portnaya Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics of Enterprises, Kharkiv Institute of Economics of Market Relations and Management (vul. Marshala Batytskogo, 5, Kharkiv, 61038, Ukraine)

E-mail: portna@biqmir.net

В умовах розвитку ринкових відносин удосконалення фінансових механізмів управління на мікро-, мезо- та макrorівнях забезпечується відповідним рівнем розвитку фінансової системи. В Україні постійно поширюються технології бюджетного фінансування, зокрема охорони здоров'я, шляхом додавання до вже існуючих і давно застосовуваних нових методів та способів. Одним із таких є програмно-цільовий метод, впровадження якого в Україні розпочато при формуванні Державного бюджету України на 2002 р. і триває по сьогоднішній день тому, що повний перехід ще не закінчено. Звідси виникає необхідність додаткового опрацювання питань ефективного та успішного застосування даного методу фінансування.

Проблеми програмно-цільового фінансування не могли залишитись поза увагою науковців. Дослідженням зазначеної проблематики та розробці напрямів вирішення проблем програмно-цільового фінансування займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, такі як: Чугунов І. Я. [1], Запаріна І. В. [1], Федосов. В. М. [2], Бабич Т. С. [2], Кульчицький М. І. [3] та багато інших. Віддаючи належну шану досягненням у дослідженні зазначених питань перелічених дослідників і науковим розвідкам цілого ряду інших фахівців, слід, проте, відмітити, що проблеми програмно-цільового фінансування на сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві ще не вирішені, а тому наразі їх актуальність не викликає сумнівів.

Мета статті – розгляд сучасних проблем програмно-цільового фінансування охорони здоров'я в Україні та обґрунтування напрямів їх вирішення.

Сьогодні в Україні відбувається глибоке коригування економіки, метою якого є соціально-економічне зростання як основа стійкого добробуту. Велике значення у підвищенні ефективності діяльності закладів охорони здоров'я відіграє поглиблене розуміння ролі фінансів, підвищення якості надання державних послуг і результативності використання бюджетних ресурсів. Зараз впроваджується, розвивається та вдосконалюється багато джерел фінансування медичної галузі. Крім того, додатковим фінансовим ресурсом медичної галузі є фінансування бюджетами цільових програм охорони здоров'я, яке передбачає виділення значного обсягу коштів, комплексний підхід до вибору пріоритетів фінансування закладів, обов'язково спрямовуючи на підтримку тих чи інших завдань галузі фінансові можливості і зважаючи всі складові розвитку охорони здоров'я на перспективу. При програмно-цільовому методі фінансування увага акцентується на тому, що саме та в яких обсягах необхідно зробити, чого досягти, що вже досягнуто в результаті та скільки це коштує платникам податків; тобто це фінансування, орієнтоване на результат. Результатом такого фінансування галузі охорони здоров'я повинно бути збереження та відновлення здоров'я громадян. До основних переваг програмно-цільового методу відносяться:

- ✦ забезпечення необхідної інформації про ресурси та ефективність використання видатків на виконання програм та підпрограм;
- ✦ концентрування на результатах;

- ✦ підвищення результативності державного фінансування;
- ✦ підвищення бюджетної прозорості та заохочення громадськості до участі в бюджетному процесі;
- ✦ акцентування уваги не на «утриманні» бюджетних установ на їх «функціонуванні за завданнями і вимогами».

Про ефективність програмно-цільового фінансування як інструменту розподілу бюджетних ресурсів для задоволення державних потреб, про отримання конкретних позитивних результатів, що встановлюють чіткі пріоритети в межах наявних бюджетних ресурсів та звітування перед платниками податків, про надання державних послуг свідчить успішний досвід застосування цього методу в більшості країн Європейського Союзу, Австралії, Нової Зеландії, Канади та Сполучених Штатів.

Але, визнаючи багаточисленні переваги цього методу, слід зупинитись і на недоліках та проблемах які виникають при його застосуванні в Україні. Рахункова палата забезпечує охоплення контролем усіх напрямів використання державних коштів. У 2010 р. одним із пріоритетних був контроль за використанням бюджетних коштів. Значна увага приділяється результатам аудитів ефективності використання коштів Державного бюджету України. Зазначені аудити засвідчили недосконалість переважної більшості діючих державних цільових програм, прийнятих без урахування їх актуальності і важливості. Як правило, заходи, передбачені державними програмами, є нечіткими, не визначають конкретних обсягів фінансових ресурсів на їх реалізацію, окремі з них дублюються в інших державних програмах. Така практика призводить до неузгодженості між державними цільовими і бюджетними програмами. Державні цільові програми, на виконання яких держава протягом значного часу спрямовувала бюджетні кошти, після завершення терміну їх дії, як правило, не досягали своєї мети, тобто кошти, витрачені на реалізацію таких програм, витрачались неефективно [4].

У продовж 2010 р. характерним при виконанні більшості державних цільових програм стало незабезпечення Кабінетом Міністрів України їх заходів фінансуванням у повному обсязі, а Мінекономіки та Мінфіном, при плануванні показників соціально-економічного розвитку держави та проектів державного бюджету на відповідний рік за умов недостатнього фінансування програм, – пропорційного розподілу державних ресурсів на їх виконання. Усе це призводило до відставання темпів виконання програм державного значення від затверджених графіків, створювало реальні ризики подальшого відставання в досягненні запланованих результатів і ставило під загрозу досягнення основної мети програм. У результаті більшість проблем, які планувалося розв'язати в рамках виконання тієї чи іншої державної програми, досі не вирішені [4].

За даними Рахункової палати України, проведення у 2011 р. видатків з Державного бюджету передбачалося за 894 бюджетними програмами (без урахування міжбюджетних трансфертів, видатків з обслуговування державного боргу і резервного фонду), з яких у плановому обсязі

проведено видатки за 331 програмою на суму 132 млрд 662,5 млн грн, або 44,8 відсотків плану. За 492 програмами видатки проведено в сумі, що на 6 млрд 773,9 млн грн менше передбачених планом. Не розпочато використання коштів за 51 програмою на суму 508,8 млн грн [5].

Окремі головні розпорядники бюджетних коштів у 2011 р. не забезпечили повного розподілу і спрямування отриманих асигнувань на здійснення видатків (без урахування міжбюджетних трансфертів, видатків з обслуговування державного боргу і резервного фонду). У результаті з 181 млрд 394,6 млн грн відкритих асигнувань не спрямовано на виконання бюджетних програм 4 млрд 583,6 млн грн, або 2,5 відсотка. При цьому в найбільших обсягах на виконання бюджетних програм не спрямували асигнувань Національне агентство з питань підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу та реалізації інфраструктурних проектів – 1 млрд 605,7 млн грн, Міністерство енергетики та вугільної промисловості – 620,1 млн грн, Міністерство фінансів – 340,5 млн грн, Міністерство оборони – 289,7 млн грн, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження – 279,8 млн грн, Міністерство охорони здоров'я – 228,8 млн грн, Міністерство регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства – 226,8 млн грн і Міністерство екології та природних ресурсів – 120,0 млн грн [5].

Міністерство охорони здоров'я планові призначення у 2011 р. не виконало на 363,3 млн грн, або 6,0 відсотків плану, з них на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру – на 63,2 млн грн, або 12,0 відсотків, спеціалізовану та високоспеціалізовану медичну допомогу, що надається загальнодержавними закладами охорони здоров'я, – на 40,8 млн грн, або 6,3 відсотка [5].

Більшість державних цільових програм у галузі охорони здоров'я в Україні не відповідають вимогам чинного законодавства. Зокрема, вони не передбачають загального обсягу коштів, необхідних для виконання програм; не містять вартісних і часових показників виконання кожного заходу; не розмежовують джерела фінансування програм; не мають розрахунків очікуваних результатів. Отже, вони не цільові, оскільки не зорієнтовані на досягнення кінцевої мети – підтримки здоров'я громадян України. Тому маємо просте фінансування окремих медичних установ за бюджетні кошти замість забезпечення державних пріоритетів у галузі охорони здоров'я [6].

Таким чином, проблеми постають, *по-перше*, у великій кількості необґрунтованих бюджетних програм, кошти яких, скоріше за все, будуть використовуватися як додаткові джерела фінансування. *По-друге*, незбалансованість наявних бюджетних ресурсів з обсягами коштів, які потрібні на фінансування програм. *По-третьє*, порушення і недосконалість у фінансуванні бюджетами цільових програм. *По-четверте*, не дотримуються принципи комплексності та узгодженості при складанні державних цільових і бюджетних програм.

Для подолання вищезазначених проблем і підвищення ефективності програмно-цільового фінансування треба розмежувати бюджетні цільові програми на

основні та другорядні. Це дозволить визначити пріоритети фінансування: основні програми отримують кошти у першу чергу, а другорядні – по залишковому принципу. До основних треба відносити програми, що:

1) актуальні та значущі, мають соціальну спрямованість та першочергове значення для розвитку країни (освіта, охорона здоров'я, фізична культура, соціальний захист та культура);

2) відповідним чином науково обґрунтовані, конкретно та чітко визначені елементи бюджетної програми (цілі, завдання (одне або декілька), напрями діяльності, результативні показники виконання (затрат, продукту, ефективності, якості)).

Також на сьогоднішній день питання необхідності дослідження та встановлення зв'язку між використанням бюджетних ресурсів та отриманими результатами не є достатньо досліджено. Підходи щодо запровадження програмно-цільового методу складання та виконання бюджету містять розробку системи моніторингу та виконання проведення оцінки ефективності та результативності бюджетних програм.

У Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі зазначається, що результативні показники дають змогу чітко показати ефективність використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів і витрат, тривалість виконання бюджетної програми, її необхідність і відповідність визначеній меті, а також порівнювати результати виконання бюджетних програм у динаміці за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів, визначати найефективніші бюджетні програми при розподілі бюджетних коштів [7].

Застосування результативних показників сприяє якісному та кількісному аналізу стану виконання бюджетної програми в частині фінансового забезпечення реалізації її заходів та ефективності виконання.

Результативні показники поділяються на такі групи [7]:

- ✦ *показники затрат* – визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми;
- ✦ *показники продукту* – використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей. Показником продукту є, зокрема, кількість користувачів товарами (роботами, послугами), виробленими в процесі виконання бюджетної програми;
- ✦ *показники ефективності* – визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту);
- ✦ *показники якості* – відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг).

До підконтрольних складових результативних показників і моніторингу ефективності діяльності охорони здоров'я при програмно-цільовому фінансуванні треба включати [8]:

- ✦ медичну ефективність;
- ✦ соціальну ефективність;
- ✦ економічну ефективність;
- ✦ надійність та якість надання медичної допомоги.

Медичну ефективність закладів охорони здоров'я можна представити як ступінь досягнутих результатів у діагностиці, лікуванні, профілактиці, реабілітації хворих, яку виражено у відсотках (або частках). Вона може бути визначена як відношення кількості випадків досягнутих результатів до загальної кількості спостережень.

Соціальна ефективність відображає стан здоров'я населення в динаміці: демографічних показників, показників середньої тривалості життя, показників загальної захворюваності (або за окремими нозологічними одиницями) населення, задоволеності попиту населення на медичну допомогу та забезпеченні санітарно-епідемічного обслуговування. Вона полягає у зменшенні кількості захворювань, зниженні показників інвалідності, смертності тощо. Визначити соціальну ефективність можна як співвідношення окремих показників у динаміці, наприклад: динаміка показників загальної захворюваності за два роки, співвідношення показників смертності за два періоди тощо.

Економічна ефективність пов'язана з «віддачею» коштів (фінансових, матеріальних, інтелектуальних та ін.), які було вкладено в охорону здоров'я. Вона може бути виражена позитивним результатом (економічна вигода, економічний ефект), наприклад, за рахунок зниження рівня захворюваності з тимчасовою втратою працездатності або зниження тривалості перебування на стаціонарному лікуванні, зменшення витрат на сплату грошової допомоги за тимчасовою непрацездатністю, скорочення строків перебування хворих у стаціонарі, що приводить до зменшення витрат на лікування та утримання пацієнтів.

Оцінку надійності та якості надання медичної допомоги в грошовому вираженні доцільно включити до підконтрольних складових ефективності діяльності охорони здоров'я з таких причин:

- ✦ оцінка надійності та якості надання медичної допомоги в грошовому вираженні дозволить пов'язати фінансування з результатами діяльності закладів охорони здоров'я – на відміну від медичної ефективності, яка виражає ступінь досягнутих результатів у діагностиці, лікуванні, профілактиці, реабілітації хворих і розраховується у відсотках;
- ✦ державна програма реформування охорони здоров'я передбачає підвищення якості медичного обслуговування, яке можливо буде відслідкувати за допомогою вартісної оцінки та запровадження фінансових важелів регулювання, отже, вона набуває загальнодержавного значення.

ВИСНОВКИ

Забезпечення відповідності ресурсів результативності їх витрат допоможе правильно вибирати першочергову та найважливішу для населення програму. Застосування результативних показників якісного та кіль-

кісного аналізу стану виконання бюджетних програм у галузі охорони здоров'я в частині фінансового забезпечення та реалізації заходів підвищать ефективність їх виконання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Чугунов І. Я.** Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І. Я. Чугунов, І. В. Запаріна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3 – 14.
2. **Федосов В. М.** Сутність і проблематика бюджетотворення: Українські реалії / В. М. Федосов, Т. С. Бабич // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 3 – 23.
3. **Кульчицький М. І.** Формування та виконання бюджету за програмно-цільовим методом / М. І. Кульчицький, З. В. Перун // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 78 – 83.
4. Звіт Рахункової палати України за 2010 рік. Рахункова палата України [Електронний ресурс] : Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>
5. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2011 рік. Рахункова палата України [Електронний ресурс] : Офіційний сайт. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/602600?cat_id=34761
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 № 538-р [Електронний ресурс] : Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.loga.gov.ua/oda/about/depart/finance/acts/pcm/>
8. **Портна О. В.** Фінансове забезпечення та впровадження аудиту ефективності діяльності закладів охорони здоров'я в Україні / О. В. Портна // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2009. – № 869 : Економічна серія. – С. 210 – 220.

МОНЕТАРНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ

ГАЛУШКО Ю. П.

УДК 336.71:338.2(477)

Галушко Ю. П. Монетарний інструментарій посткризового відновлення

Розглянуто та обґрунтовано підходи до формування монетарної політики в посткризових умовах. Досліджено роль центральних банків у регулюванні фінансового сектора, зокрема виділено певний спектр використовуваних центральними банками методів та інструментів, які, у кінцевому підсумку, повинні приводити до забезпечення фінансової та макроекономічної стабільності. Виокремлено засоби, які використовують центральні банки інших країн для запобігання виникненню системних фінансових криз у майбутньому.

Ключові слова: центральний банк, монетарна політика, монетарні інструменти, фінансова стабільність.

Бібл.: 9.

Галушко Юлія Петрівна – аспірантка, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: galushko_yuliya@mail.ru

УДК 336.71:338.2(477)

Галушко Ю. П. Монетарний інструментарій посткризового відновлення

Рассмотрены и обоснованы подходы к формированию монетарной политики в посткризисных условиях. Исследована роль центральных банков в регулировании финансового сектора, в частности выделен определенный спектр используемых центральными банками методов и инструментов, которые, в конечном итоге, должны привести к обеспечению финансовой и макроекономической стабильности. Выделены средства, которые используют центральные банки других стран для предотвращения возникновения системных финансовых кризисов в будущем.

Ключевые слова: центральный банк, монетарная политика, монетарные инструменты, финансовая стабильность.

Библ.: 9.

Галушко Юлія Петрівна – аспірантка, Харківський інститут банківського дела Університету банківського дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: galushko_yuliya@mail.ru

UDC 336.71:338.2(477)

Galushko Y. P. Monetary Instruments of Post-Crisis Recovery

Considered and reasonable approaches to monetary policy in the post-crisis conditions. The role of central banks in regulating the financial sector, in particular, highlighted a range of Central banks used methods and tools that eventually should lead to the provision of financial and macroeconomic stability. Pointed out in facilities that use foreign central banks to prevent systemic financial crises in the future.

Key words: central bank, monetary policy, monetary instruments, financial stability.

Bibl.: 9.

Galushko Yuliya P. – Postgraduate Student, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: galushko_yuliya@mail.ru

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку України зростає роль держави в процесі регулювання національної економіки. Також істотно зростає роль центральних банків і монетарної політики, яку вони розробляють і реалізують. Як показала практика, традиційні підходи вже не відповідають потребам посткризового розвитку світової економіки та потребують модернізації на основі переходу до нового монетарного режиму, який передбачає високий рівень оперативності й узгодженості дій усіх суб'єктів фінансового ринку. Тому сьогодні завдання полягає не просто в розробці додаткових заходів або використанні нових інструментів монетарної політики з метою протидії кризі, а в обґрунтуванні монетарного режиму, здатного попередити виникнення системних фінансових криз і, у разі потреби, нейтралізувати їх наслідки. Тому, формуючи грошово-кредитну політику, держава визначає напрями і можливості регулювання соціально-економічного розвитку монетарними методами.

Різні аспекти монетарного регулювання та грошової політики висвітлено у працях Барановського О., Гриценко А., Козюк В., Міщенко С., Петрик О., Семенова Ю.

Мета статті – обґрунтувати підходи до формування монетарної політики в посткризових умовах. Розглянути роль центральних банків у регулюванні фінансового сектора, виділити та проаналізувати інструменти та засоби, які використовують банки інших країн для запобігання виникненню системних фінансових криз у майбутньому.

Грошово-кредитна політика є одним з важелів досягнення макроекономічної та фінансової збалансованості в державі. Тому одним із пріоритетних завдань макроекономічного регулювання в сучасних умовах повинна стати розробка і запровадження нових підходів та інструментів для підвищення ефективності монетарної політики.

Криза також підтвердила, що потребують удосконалення інструменти, використовувани центральними банками та урядами в процесі фінансового управління. Під час кризи центральні банки використовували широкий набір інструментів, рекомендованих монетарною теорією для таких ситуацій. Були суттєво знижені процентні ставки, підвищено рівень ліквідності банківської системи, банки одержали значні кредити під гарантії держави, використовувалася пряма фінансова підтримка урядом окремих фінансових інститутів. Наприклад,

у Росії в 2009 р. на підтримку ліквідності було виділено 4732,2 трлн руб., що склало близько 11,4% ВВП [4].

Більшість заходів та інструментів, використовуваних центральними банками, були спрямовані переважно на подолання інфляційних загроз. Так, наприклад, Китай підвищив нормативи резервування до 20%, а ставку за депозитними операціями центрального банку – до 3,0%. Туреччина, у свою чергу, маючи значний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу та високі темпи кредитування економіки, з метою стримування інфляції одночасно підвищила нормативи обов'язкового резервування до 5 – 15% та знизила ставку рефінансування до 6,25% [5].

З метою здійснення стабілізаційної політики ФРС США рекомендувала центральним банкам нарощувати міжнародні резерви, керуючись певними індикаторами, а саме: міжнародні резерви країни повинні перевищувати суму її короткострокового (до 12 місяців) зовнішнього боргу; складати приблизно 5 – 20% від грошового агрегату M2 та покривати 3-4 місячний обсяг імпорту країни [5].

Також наявність значних золотовалютних резервів дозволила багатьом країнам стабілізувати фінансову ситуацію на валютних ринках. Проте, незважаючи на наявність значних обсягів міжнародних резервів, багатьом країнам важко було впоратися з наслідками фінансової кризи. Наявність значних золотовалютних резервів дала змогу стабілізувати фінансову ситуацію, передусім на валютних ринках, однак їх обсяги значно зменшилися. Так, за період кризи Росія використала понад 200 млрд дол. США золотовалютних резервів, а Україна близько 14 млрд дол. США [2].

Сьогодні загальним підходом до розробки та реалізації грошово-кредитної політики центральних банків є їх орієнтація на забезпечення стабільності національних грошових одиниць і реалізацію монетарних режимів, що базуються на забезпеченні цінової стабільності. Підтримка стабільності загального рівня цін в економіці повинна бути основною метою Центрального банку, досягнення якої дозволяє проводити антициклічну монетарну політику та забезпечувати високий рівень зайнятості.

Перегляд цілей і завдань монетарної політики в посткризовий період відбувається в багатьох країнах і, як показала практика, у розпорядженні центральних банків відсутні спеціальні інструменти забезпечення фінансової стабільності, для якої джерелом дисбалансів часто є чинники немонетарного характеру. Вирішення цієї проблеми можливе в рамках реалізації загальної стратегії фінансової політики держави, основу якої повинен скласти новий монетарний режим. Шляхом розробки додаткових заходів монетарної політики для протидії кризі центральні банки повинні більше уваги приділяти проблемам макрофінансової стабільності, запроваджувати системи антикризового менеджменту. [4]

Таким чином, постає проблема правильного вибору найоптимальнішого цільового орієнтира монетарної політики, що передбачає дії Центрального банку з таргетування одного з таких трьох основних макроеконо-

мічних параметрів: грошової маси, рівня інфляції або валютного курсу.

На теперішній час найбільш ефективним монетарним режимом, що сприяє забезпеченню цінової стабільності, є таргетування інфляції, яке є основою реалізації монетарної політики багатьох центральних банків. Даний режим базується на найбільш популярній стратегії – інфляційному таргетуванні, в якому як номінальний якір використовують публічно проголошену інфляційну мету, тобто це обрання найбільш реального показника інфляції, якого можна досягти, протягом визначеного часового періоду, використовуючи інструменти грошово-кредитної політики і комунікаційні канали [6].

Економічний зміст таргетування інфляції полягає в зниженні інфляційних очікувань суб'єктів господарювання шляхом підвищення довіри населення до грошово-кредитної політики Центрального банку.

В Україні середньостроковою метою грошово-кредитної політики НБУ є послідовне зниження базової інфляції на кінець 2014 р. до 5% і подальша підтримка загального рівня споживчих цін на цьому рівні [5].

Монетарний режим, заснований на таргетуванні інфляції, розглядається як завдання, як ціль управління монетарною політикою.

Останнім часом у рамках режиму таргетування інфляції, враховуючи зниження темпів економічного зростання в розвинених країнах, центральні банки з метою стимулювання економіки протягом кількох років проводили м'яку грошово-кредитну політику, результатом якої було поступове зниження процентних ставок і зростання обсягів кредитування. У свою чергу фінансово-кредитні установи послабили вимоги до якості наданих кредитів, що й призвело до кризи. Таким чином, з огляду на це в багатьох країнах спостерігається перехід до гнучкого режиму таргетування, у рамках якого центральні банки основні зусилля зосереджують на досягненні цільового показника інфляції в середньостроковій перспективі – 2 – 3 роки, що дозволяє поєднувати досягнення головної мети з вирішенням інших задач, зокрема із забезпеченням макроекономічної та фінансової стабільності. При цьому основним інструментом монетарної політики в рамках режиму інфляційного таргетування залишається процентна ставка та, відповідно, процентна політика Центрального банку [5].

Уроки кризи свідчать, що практика поставила більш складне завдання, пов'язане не тільки із забезпеченням цінової стабільності, але і з досягненням загального рівня стабільності фінансової системи в рамках реалізації загальної фінансової політики держави. Таким чином, під таргетуванням інфляції потрібно розуміти застосування інструментів економічної політики для досягнення кількісних орієнтирів цільової змінної, що входять у сферу відповідальності органу регулювання, а також досягнення відповідних змін усередині самої організаційно-управлінської структури. Цей підхід дозволяє істотно розширити сферу застосування таргетування, яка може включати не тільки грошово-кредитні параметри, а й організаційно-управлінські структури.

Саме підхід до таргетування інфляції за допомогою комплексної системи таргетування грошово-кредитних параметрів дозволить підвищити ефективність управління економічними явищами та тенденціями національного господарства.

Тому сучасна монетарна політика в рамках реалізації гнучкого режиму таргетування інфляції, на наш погляд, повинна базуватися на поєднанні ефективної процентної політики з поглибленим підходом до таргетування грошових агрегатів. Також реалізація нового монетарного режиму повинна враховувати необхідність координації монетарної та бюджетно-податкової політики в рамках єдиної фінансової політики держави, оскільки для сучасних фінансових систем характерним залишається домінування ринкових стимулів над регулятивними обмеженнями. Отже, в основі нового монетарного режиму повинно бути не тільки досягнення цінової та фінансової стабільності, але й можливість впливати на макроекономічну стабільність шляхом реалізації грошово-кредитної політики в рамках здійснення єдиної фінансової політики держави.

Однією з головних проблем на сьогоднішній час є проблеми боргової політики. Боргова криза, що охопила країни Європейського союзу, негативно позначається на їхніх національних економіках загалом і функціонуванні банківського сектора зокрема. У доповіді МВФ про глобальну фінансову стабільність зазначається, що багато європейських банків потребують великих запасів капіталу, щоб відновити ринкову довіру і знизити ризик нової фінансової кризи. МВФ закликає європейські фінансові установи збільшити обсяги капіталу, щоб забезпечити себе від колапсу і захистити світову економіку від нових шоків. Необхідним є впровадження всебічних заходів із реструктуризації і збільшення капіталу банків, оскільки невизначеність, пов'язана з банківськими балансами, продовжує викликати побоювання інвесторів. В ідеалі збільшення капіталу слід здійснювати за рахунок приватного сектору, включаючи транскордонні злиття. За відсутності цих заходів наглядовим органам доведеться або доводити доцільність вливання державних коштів у слабкі банки, або закрити останні.

Серед запобіжних заходів, що вживаються чи можуть бути вжиті банками для мінімізації наслідків боргової кризи, можна виокремити такі:

- ✦ зменшення обсягів запозичень банків один одному;
- ✦ зростання попиту на кредити овернайт ЄЦБ;
- ✦ скорочення витрат;
- ✦ банківська консолідація (кредитні установи Греції – Євробанк і Альфа Банк – оголосили про злиття і створення фінансової групи, активи якої становитимуть 146 млрд євро, капітал 3,9 млрд євро.);
- ✦ нарощування банками свого капіталу (німецький Коммерцбанк збільшив капітал на 8,3 млрд євро, італійський Інтеза – на 5 млрд євро);
- ✦ продаж активів (БНП Паріба заявив, що продасть активи на 70 млрд євро, або 10% капіталу банку) [1].

Отже, вплив боргової кризи на функціонування комерційних банків має бути предметом постійної уваги регуляторів ринків банківських послуг з метою адекватного і вчасного реагування на нові проблеми, недопущення зниження фінансової стійкості банківських секторів національних економік і обґрунтованого прогнозування їх подальшого розвитку. Врахування змін, що відбуваються в банківських системах зарубіжних країн, і детальний аналіз чинників, які їх зумовляють, дадуть НБУ і вітчизняним банкам змогу попередити розвиток негативних явищ у банківській сфері України.

На наш погляд, у нинішніх умовах, поглиблених кризовими явищами у світовій та європейській економіці загалом і фінансово-кредитній сфері зокрема, однією з актуальних проблем залишається вдосконалення системи регулювання та нагляду за фінансовим сектором. Тому потрібні нові підходи, засновані на вдосконаленні інституційних засад регулювання фінансового сектора шляхом координації діяльності та посилення політичної, операційної та фінансової незалежності регуляторів і органів, що відповідають за розробку та реалізацію державної фінансової політики. Тому в посткризовий період у цілому світі посилилася тенденція переходу багатьох країн до інтегрованих систем регулювання шляхом повного або часткового об'єднання функцій контролю та регулювання ринків банківських та страхових послуг і цінних паперів. Зміни в системі регулювання фінансових секторів внесли Бельгія, Велика Британія, Греція, Ірландія, Франція, Швейцарія та інші країни. Ці зміни відбулися на основі посилення ролі центрального банку. Із 27 країн – членів ЄС центральні банки беруть безпосередню участь у регулюванні та нагляді в 19 країнах. В Ірландії, Литві, Люксембурзі, Нідерландах, Португалії, Словаччині, Франції та Чехії єдиний регулятор створено на базі центрального банку, а ще у восьми країнах створено єдиний незалежний регулятор [5].

У Португалії функції контролю за поведінкою кредитних інститутів і фінансових компаній закріплені за центральним банком. В Італії створено Файненшел Інтелідженс Юніт (Financial Intelligence Unit) – незалежний відділ банку Італії. У Франції створено службу пруденційного контролю для всіх установ фінансового сектору, сектору платіжних та інвестиційних послуг, яку очолює голова Банку Франції. [5]

Таким чином, система єдиного регулятора фінансового сектора з посиленням у цьому процесі ролі Центрального банку стала домінуючою, що сприятиме забезпеченню фінансової стабільності. При ЄЦБ (у 2010 р.) створено європейський комітет із системних ризиків, завдання якого полягає у виявленні фінансових проблем, подоланні негативних наслідків і координації діяльності нових органів регулювання та нагляду за діяльністю фінансових ринків: Європейської банківської адміністрації, страхової та пенсійної адміністрації, ринкової та облігаційної адміністрації.

З метою попередження фінансових криз і підвищення рівня фінансової стабільності, як за приклад, можна розглянути новий закон про реформування фі-

нансового сектора, відомий як закон Додда – Френка. Основні положення даного закону стосуються розширення повноважень і підвищення відповідальності ФРС, посилення моніторингу системних ризиків і створення механізму їх подолання, також визначення більш жорстких вимог до капіталу та ліквідності банків. Також передбачається вдосконалення регулювання позабіржового ринку похідних цінних паперів, шляхом запровадження їх торгівлі в централізованих клірингових системах або на біржах. Отже, з ринку усувається частина нерегульованої («тіньової») фінансової системи [9].

Таким чином, слід зазначити, що у фінансовому світі настало усвідомлення необхідності проведення суттєвих реформ не тільки в банківських системах, а й у фінансовому секторі в цілому. Це необхідно враховувати й банківському сектору нашої країни, оскільки економічна ситуація являється нестабільною.

ВИСНОВКИ

Урахування наслідків і уроків кризи дозволяє виділити кілька напрямків подальшого вдосконалення функціонування фінансових систем і діяльності центральних банків. На думку фахівців МВФ, пріоритетами політики центральних банків у посткризових умовах повинно стати:

- ✦ використання в процесі вироблення та реалізації монетарної політики результатів макропроденційного аналізу та розширення повноважень центральних банків як головних регуляторів фінансового ринку;
- ✦ пріоритетність забезпечення цінової стабільності як головної мети монетарної політики;
- ✦ удосконалення управління ліквідністю банківської системи, а також посилення контролю за діяльністю фінансових установ [5].

Однак, не дивлячись на високий рівень теоретичної розробленості монетарної теорії та величезний практичний досвід реалізації монетарної політики, не існує єдиного рецепту, придатного для всіх країн і здатного передбачити системні фінансові кризи. Незважаючи на спільність проблем, шляхи виходу з кризи і посткризового розвитку національних фінансових систем в окремих країнах можуть бути різними.

На сьогодні загальним підходом до розробки та реалізації грошово-кредитної політики центральних банків є їх орієнтація на забезпечення стабільності національних грошових одиниць і реалізацію монетарних режимів, що базуються на забезпеченні цінової стабільності. Підтримка стабільності загального рівня цін в економіці повинна бути основною метою центрального банку, досягнення якої дозволяє проводити антициклічну монетарну політику та забезпечувати високий рівень зайнятості.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що в посткризовий період удосконалюються механізми координації грошово-кредитної, бюджетної та загальної фінансової політики держави, а також посилюється роль центральних банків у процесах регулювання та нагляду за діяльністю установ фінансового сектора. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Барановський О. Європейські банки: під тиском боргової кризи / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2011. – № 12. – С. 16 – 23.
2. Булкот О. Ефективність управління золотовалютними резервами України як одна з детермінант економічного зростання / О. Булкот // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 4 (107). – С. 45 – 50.
3. Козюк В. Банківський канал монетарної трансмісії: аналіз з позиції глобальної макрофінансової стабільності / В. Козюк // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 34 – 41.
4. Міщенко С. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2011. – № 5. – С. 21 – 27.
5. Науменкова С. Нові тенденції у монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Фінанси та кредит. – 2010. – № 40 (424). – С. 23 – 29.
6. Петрик О. І. Цілі та основні режими сучасної монетарної політики / О. І. Петрик // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 6 – С. 6 – 13.
7. Семенова Ю. Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні / Ю. Семенова // Збірник наукових праць. Вип. 1 (80) / Наук. ред. І. К. Бондар. – К., 2008. – 169 с.
8. Стельмах В. С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін : Монографія / В. С. Стельмах. – Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
9. The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (HR 4173). – Washington, 2010 [El. recourse]. – URL: <http://www.frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc>

ВПЛИВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ НА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ БАНКУ

ГНАТИШАК О. В.

УДК 336.71

Гнатишак О. В. Вплив злиття та поглинання на формування вартості банку

У статті висвітлено етапи створення вартості в процесах реструктуризації банків. Простежено ефективність синергетичних ефектів і виокремлено основні джерела створення вартості в результаті злиття чи поглинання.

Ключові слова: злиття та поглинання, вартість, синергетичний ефект, додана вартість, банк.

Формул: 1. **Бібл.:** 6.

Гнатишак Ольга Володимирівна – асистент, кафедра банківської справи, Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Т. Шевченка, 9, Львів, 79005, Україна)

E-mail: hnatushak@mail.ru

УДК 336.71

UDC 336.71

Гнатишак О. В. Влияние слияний и поглощений на формирование стоимости банка

В статье освещены этапы создания стоимости в процессах реструктуризации банков. Прослежена эффективность синергетических эффектов и выделены основные источники создания стоимости в результате слияния или поглощения.

Ключевые слова: слияния и поглощения, стоимость, синергетический эффект, добавленная стоимость, банк.

Формул: 1. **Библ.:** 6.

Гнатишак Ольга Владимировна – ассистент, кафедра банковского дела, Львовский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Т. Шевченко, 9, Львов, 79005, Украина)

E-mail: hnatushak@mail.ru

Gnatyshak O. V. Formation of the Cost of a Commercial Bank in the Process of Mergers and Acquisitions

The article highlights the stages of value creation in the process of restructuring banks. Traced the effectiveness of synergy effects and singled out the main sources of value creation in a merger or acquisition.

Key words: mergers and acquisitions, cost synergies, value added, the bank

Formulae: 1. **Bibl.:** 6.

Gnatyshak Olga V. – Assistant, Department of Banking, Lviv Institute of Banking of University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. T. Shevchenka, 9, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: hnatushak@mail.ru

Конкуренція зумовлює динамічний розвиток банків, удосконалення інформаційного забезпечення, розширення спектра банківських послуг, що в свою чергу сприяє формуванню доданої вартості комерційного банку. Проте сучасна ситуація стимулює банки збільшувати вартість не лише за допомогою внутрішніх джерел, а й за рахунок додаткових шляхів зростання, зокрема за рахунок процесів злиття та поглинання. Особливого значення в сучасних умовах набуває аналіз ефектів синергії в результаті злиття та поглинання банків як чинника підвищення їхньої вартості.

Теоретичні й практичні засади угод злиття та поглинання у банківській сфері крізь призму створення вартості досліджуються як у світовій, так і у вітчизняній науковій літературі. Окремі аспекти цього питання висвітлені в роботах зарубіжних науковців, серед яких: С. Валдайцева, А. Дамодоран, Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Мурін, П. Роуз, В. Рутгайзер, Дж. Сінкі, Р. Шамгунов, а також в роботах таких українських вчених: М. Алексеєнко, З. Васильченко, О. Васюренко, І. Івасів, О. Мендру, Т. Момот.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень у зазначеній сфері, проблема ефективного реалізації угод злиття та поглинання банків в розрізі формування вартості залишається невирешеною остаточно, зокрема не достатньо приділено уваги питанням, пов'язаних з переоцінкою ефекту синергії та виокремленням факторів формування вартості в реорганізаційних процесах [1, с. 255].

Спробуємо оцінити синергетичні ефекти в угодах злиття та поглинання в банківському секторі. Для цього проаналізуємо створення та втрати вартості в різні моменти процесу реорганізації банку.

За даними інвестиційного банку HSBC, що досліджував злиття та поглинання банків у країнах СНД і ЦСЄ, найбільшу цінність для інвестора має придбання пакета акцій в розмірі від 50 – 75%, тобто контрольного пакета. У таких угодах досягаються найбільш високі значення мультиплікатора вартості [2]. Саме тому придбання більше 50% акцій банку має свої особливості в процесі формування вартості об'єкта купівлі. Це, на думку автора, істотно збільшує мультиплікатор вартості і, водночас, переоцінює справедливую вартість банку.

У результаті об'єднання банків вартість новоствореного банку формується на різних етапах. А саме, на першому етапі після об'єднання менеджмент банку реорганізовує структуру, завдяки чому усуваються дублюючі функції та процеси, що, у свою чергу, приводить до раціоналізації витрат і, відповідно, до зростання вартості новоствореного банку. Тобто проявляється короткостроковий ефект процесів синергії. Наступною можливістю і, водночас, резервом для створення вартості банку є реалізація прихованих можливостей новоствореного банку, а також реалізація нових стратегічних можливостей завдяки синтезу конкурентних переваг задля створення вартості.

Проте реорганізаційні процеси несуть в собі і великі ризики. А саме: ризик втрати вартості за рахунок втрати вартості бренда одного або кількох банків, що беруть участь у злитті та поглинанні.

На основі дослідження практики злиттів банків у США була встановлена певна закономірність, що отримала в літературі назву залежності Брейка – Евена, яка полягає в тому, що на підготовчому етапі злиття витрати банків погіршують їх фінансовий стан, причому після злиття ці витрати продовжують зростати, досягаючи максимуму на кінець першого року. Позитивний ефект починає проявлятися лише на початку третього року, і лише на початку п'ятого року після злиття сума здійснених витрат буде повністю компенсована отриманим прибутком [2].

Проте ретроспективний аналіз світового досвіду угод злиття та поглинання банків показує, що в більшості випадків не лише не відбувається очікуваного збільшення доданої вартості, але й часто, як наслідок, руйнується вартість акціонерного капіталу компанії покупця.

Згідно з дослідженнями компанії КРМГ 30% угод злиття та поглинання, що проводились у 90-х роках ХХ ст. у США та ЄС, закінчувалися втратою вартості, близько 83% угод не створювали вартості і тільки 17% угод були успішними [3].

Отже, доцільно підкреслити, що, згідно з досвідом розвинутих економік, злиття та поглинання не завжди є результативним і успішним способом зростання бізнесу взагалі та вартості, зокрема. Це, на нашу думку, зумовлено тим, що банки зазвичай купують зі значною премією до їх справедливої вартості. Однією з основних причин є необґрунтована переоцінка (30 – 40%) за купівлю контрольного пакета акцій. Саме тому інвесторам необхідно обережно оцінювати майбутню додаткову вартість, що дасть змогу компенсувати премію, а також збільшити доходи їх акціонерів

Ефект синергії є найбільш поширеним обґрунтуванням зацікавленості менеджерів і власників банків у проведенні реорганізації. Ефект синергії з позиції вартості – це додаткові економічні переваги, які створюють додаткову вартість, яка перевищує адитивну вартість банків, що об'єднуються, за рахунок використання можливостей кількох банків.

У науковій літературі оцінка ефекту синергії проводиться на базі методу DCF (дисконтованого грошового потоку) відповідно до такої процедури:

1. Незалежна дискретна оцінка ринкової вартості банків, які беруть участь у злиттях і поглинаннях, методом DCF зі ставкою дисконтування, що дорівнює WACC кожної сторони.
2. Оцінка вартості об'єданого банку без урахування синергії як результат простого додавання вартостей окремих банків.
3. Оцінка ринкової вартості об'єданої компанії з урахуванням синергетичного ефекту.
4. Оцінка вартості синергії як різниці між ринковою вартістю об'єданої компанії з урахуванням ефекту синергії та без нього [1, с. 258].

Отже, для успішного і результативного завершення угоди злиття та поглинання для покупця необхідно, щоб премія, виплачена продавцеві, знаходилась у межах між синергетичним ефектом та операційними витратами, які необхідно для фінансування угоди. Таким чином повинна виконуватись наступна нерівність (1):

$$ВНБ \geq (ВБ_1 + ВБ_2) + В, \quad (1)$$

де $ВНБ$ – справедлива вартість новоствореного банку;
 $ВБ_1$ – справедлива вартість банку покупця,
 $ВБ_2$ – справедлива вартість банку, що придбавається;
 $В$ – витрати на проведення операції злиття та поглинання.

Однак оцінка синергетичних ефектів є суб'єктивною, адже величина та користь від фінансового ефекту в майбутньому є невідомими величинами і такими, які важко спрогнозувати. Отриманий чистий синергетичний ефект (без урахування величини виплаченої премії) часто в практиці є нижчий, ніж потенційні вигоди банку-покупця, на які він розраховував. У такому випадку перед інвестором постає завдання отримання нових синергетичних ефектів, яких часто досить важко досягти.

Слід звернути увагу й на те, що синергетичний ефект досягається за умови злагодженої роботи на всіх рівнях організаційно-функціональної структури банку.

Важливим стимулом задля досягнення високих синергетичних ефектів новоствореного банку є пряма зацікавленість керівництва та менеджменту в зростанні вартості шляхом розподілу серед них частини акцій.

У процесі злиття та поглинання синергетичними ефектами створення вартості є:

- 1) скорочення витрат через усунення дублюючих функцій та операцій;
- 2) збільшення обсягів активних операцій;
- 3) зниженню вартості фінансування;
- 4) посилення позицій по депозитах – додатковий доступ до джерел депозитних ресурсів за рахунок розширення філіальної мережі;
- 5) можливість закріпити свої позиції на національному ринку і скоротити витрати, або завоювати позиції на світовому ринку;
- 6) банки з неякісним менеджментом, які купуються з метою їх реорганізації і подальшого перепродажу та ін.

У процесі створення вартості важливим чинником є час, тому банки повинні досить активно реалізовувати нові можливості, отримані в процесі реорганізації. Так, одне з досліджень показало, що 15% синергетичних ефектів можна отримати в перші сто днів після злиття банків [4, с. 177].

Основні завдання менеджменту новоствореного банку після злиття та поглинання задля формування доданої вартості:

- ✦ забезпечити збереження основних клієнтів, поінформувавши їх про зміни у банку;
- ✦ впровадити систему мотивації для менеджерів провідних департаментів;
- ✦ консолідувати регулятивний капітал, депозитну та кредитно-інвестиційну діяльність;

- ✦ ліквідувати один із двох головних офісів;
- ✦ об'єднати регіональні операції;
- ✦ прагнути до підвищення ефективності роботи ключових напрямів (кредитування, інвестування);
- ✦ перехресні продажі новоствореним банком своїх продуктів серед нових клієнтів;
- ✦ об'єднати все найефективніше – активи, бренди, кращі співробітники;
- ✦ знайти дешевші джерела фінансування;
- ✦ реалізувати нові стратегічні можливості, які з'являються в результаті об'єднання конкурентних переваг двох банків.

Дж. Сінкі, проаналізувавши процеси злиття та поглинання у США, дійшов висновку, що після оголошення про поглинання ціна акцій банків, що приєднуються, зростає протягом тижня на 11,5%, а ціна акцій банків-інвесторів знижується на 1,5%. Проте, якщо операція купівлі-продажу з тих чи інших причин не відбулася, ціна акцій банку, який приєднується, знижується на 7,3%, але вартість залишається все одно вищою на 4,2%, що є позитивним моментом для банку, який є об'єктом купівлі [5].

Злиття чи поглинання вважається успішним, якщо виконуються такі умови:

1. Правильно поставлені цілі, які необхідно досягнути в процесі злиття та поглинання.
2. Завдання, які необхідно виконати, відповідають поставленим цілям та конкретній ситуації.
3. Правильно обраний об'єкт для об'єднання.
4. Здійснюється ефективний менеджмент у перші сто днів після злиття чи поглинання [6, с. 80].

Як вже зазначалося вирішальними для банку є перші 100 днів після об'єднання. На цьому етапі необхідно зберегти ті позитивні якості, які мав кожний банк до об'єднання, а також, враховуючи відмінності двох різних корпоративних культур, не допустити назрівання конфлікту та ускладнення ситуації. Після того, як ситуація стабілізується і не існуватиме прямої загрози, слід використовувати позитивні сторони обох банків, проаналізувати нові можливості, які з'явилися в результаті злиття. Після детального аналізу можна приступати до реалізації нових можливостей.

Важливим моментом зростання вартості в процесі об'єднання є вибір об'єкта. Приймати таке рішення потрібно, враховуючи злиття з яким банком допоможе вирішити проблему низької вартості, а не просто викупити будь-який проблемний банк, який продається за низькою ціною. Аналіз злиттів і поглинань між українськими банками свідчить про низьку ефективність останніх, тому що більшість об'єднань відбувається між незначними за розмірами капіталу банками. В умовах непрозорості, що склалася в Україні, досить важко провести якісний аудит. Результатом цього може бути приєднання банку, у якому є проблемні кредити, значна заборгованість з боку банку.

ВИСНОВКИ

Отже, варто зазначити, що важливим джерелом створення вартості є реструктуризаційні процеси бан-

ківських установ. У процесах злиття та поглинання банків створюються різні джерела формування доданої вартості – короткострокові синергетичні ефекти, нові стратегічні можливості та нерозкриті резерви щодо створення вартості. Протягом перших ста днів після злиття необхідно здійснювати реалізацію цих чинників, адже від цього залежить результативність операції. Проте, на практиці інвестори нерідко перебільшують синергетичний ефект від злиття та поглинання і в результаті не вдається досягнути бажаного результату. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Нестеренко В. П. Створення вартості в угодах злиття та поглинання банків / В. П. Нестеренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Вип. 28 [Текст] : зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ, 2010. – С. 254 – 262.

2. Чурило П. Б. Оцінка вартості банку в аспектах злиття та поглинання / П. Б. Чурило // Економічний простір. – 2010. – № 41. – С. 171 – 183.

3. Kelly J. Unlocking Shareholder Value: The Keys to Success [Text] / J. Kelly, C. Cook, D. Spitzer. – KPMG. M&A Global Research Report, 1999.

4. Чуб О. О. Банки в глобальній економіці : монографія / О. О. Чуб. – К. : КНЕУ, 2009. – 339 с.

5. Синки Дж., мл. Управление финансами в коммерческих банках [Текст] / Дж. Синки, мл. ; под. ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера : пер. с англ. – М. : 1994, Catallaxy. – 820 с.

6. Коваленко В. В. Капіталізація банків : методи оцінювання та напрямки підвищення : монографія / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.

Науковий керівник – завідувач кафедри банківської справи Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи, д-р екон. наук, проф. **Слав'юк Р. А.**

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

ПІСКУНОВ Р. О., ЛАЗЬКО А. А.

УДК 336.711

Піскунов Р. О., Лазько А. А. Формалізація теоретичних підходів до визначення фінансової стійкості банківської системи

На основі проведеного теоретичного аналізу визначено основні ризик-чинники впливу на кінцеву результативність функціонування банку в межах параметра його фінансової стійкості та сформовані прикладні аспекти щодо регулювання рівня ризикованості кредитного ресурсу банку.

Ключові слова: стійкість, фінансова стійкість, фінансова стійкість банку, фінансова стійкість банківської системи, стабільність.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 27.

Піскунов Роман Олександрович – викладач кафедри обліку і аудиту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: piskunovr@rambler.ru

Лазько Андрій Анатолійович – студент, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: andrey-lazko@mail.ru

УДК 336.711

Піскунов Р. А., Лазько А. А. Формализация теоретических подходов к определению финансовой устойчивости банковской системы

На основе проведенного теоретического анализа определены основные риск-факторы влияния на конечную результативность функционирования банка в пределах параметра его финансовой устойчивости и сформированы прикладные аспекты относительно регулирования уровня рискованности кредитного ресурса банка.

Ключевые слова: устойчивость, финансовая устойчивость, финансовая устойчивость банка, финансовая устойчивость банковской системы, стабильность.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 27.

Піскунов Роман Олександрович – преподаватель кафедры учета и аудита, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: piskunovr@rambler.ru

Лазько Андрей Анатольевич – студент, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: andrey-lazko@mail.ru

UDC 336.711

Piskunov R. A., Lazko A. A. Formalization of Theoretical Approaches to the Definition of Financial Stability of the Banking System

Based on theoretical analysis, the main risk factors of the influence on the final effective functionality of the bank within the parameters of its financial stability were defined and also practical aspects of regulating the level of riskiness of bank loans were formed.

Key words: stability, financial stability, financial stability of the bank, the financial stability of banking system, stability

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 27.

Piskunov Roman A. – Lecturer, Department of Accounting and Audit, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: piskunovr@rambler.ru

Lazko Andrey A. – Student, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: andrey-lazko@mail.ru

На сучасному етапі розвитку банківської системи України, яка обумовлена посткризовими факторами, особливої актуальності набуває управління фінансовою стійкістю банку.

Аналіз наукових праць [2, 3, 5, 7, 12, 18] показує, що авторами вирішувалися ті задачі, яких потребував на той час рівень розвитку теорії та практики. У той же час, узагальнення та аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання з формування концептуальних і методичних підходів щодо визначення фінансової стійкості банку недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах. Дослідження носять уривковий, не узагальнений характер, немає єдиного підходу до визначення сутності фінансової стійкості та особливостей

впливу його параметрів регулювання на кінцеву результативність функціонування банку. Систематизація і узагальнення публікацій стосовно цієї проблеми показує, що дослідження не містять науково-методичних і практичних розробок: часто відображають тільки авторські погляди, які склалися ще при адміністративно-командній системі управління, або є перекладами зарубіжних досліджень і методик і не відповідають потребам ринкової економіки, в умовах якої працюють банківські установи. А отже, не мають і чітко визначених напрямів, стратегій з підвищення фінансової стійкості банку.

Метою дослідження є формалізація теоретичних підходів до визначення фінансової стійкості банку. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: проаналізувати наукові підходи щодо тракту-

вання змісту «фінансова стійкість»; визначити основні фактори впливу на кінцеву результативність функціонування банку в межах параметрів його фінансової стійкості; уточнити зміст поняття «фінансова стійкість банку»; сформулювати прикладні аспекти, щодо регулювання рівня ризикованості кредитного ресурсу банку.

Фінансова стійкість є багатограним поняттям, тому його правильна формалізація потребує детального аналізу. Перш за все потрібно зазначити, що економічний зміст понять «стабільність банківської системи» та «стійкість банку» в дослідженні надалі базується на школі Університету банківської справи Національного банку України «Банківництво в системі сталого розвитку» [1, 2]. Зміст поняття «фінансова стійкість» представимо на рис. 1.

Для розв'язання поставленої мети дослідження авторами були проведені такі процедури:

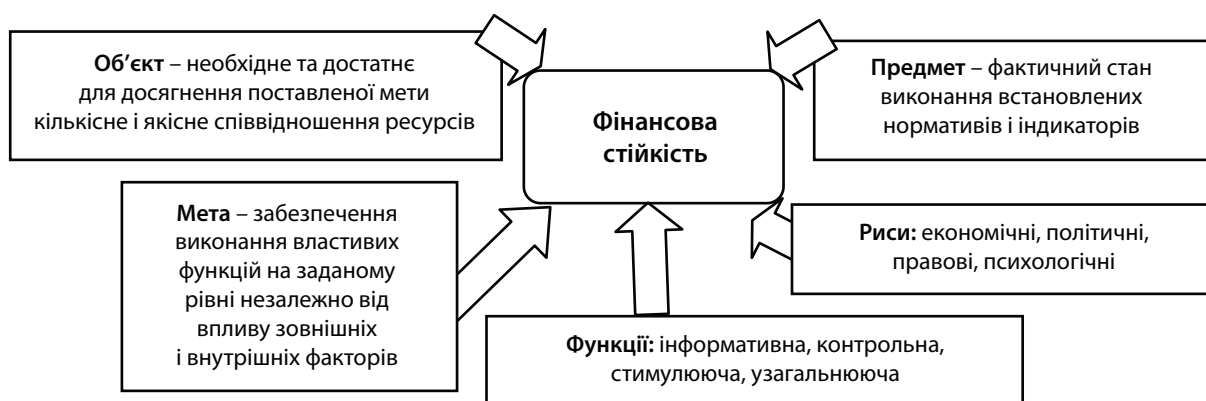


Рис. 1. Асоціативний кущ

1. Проаналізовані джерела для розуміння внутрішньої економічної архітектури цього терміна (табл. 1).

2. Проаналізувавши визначення згрупуємо їх за підходами (табл. 2).

3. Сформулювати визначення даної дефініції: *фінансова стійкість банку* – це якісна динамічна характеристика окремого банку як складового елемента банківської системи, яка забезпечує необхідне та достатнє для досягнення поставленої мети кількісне і якісне співвідношення ресурсів, незважаючи на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів. Авторське визначення поєднує в собі макро- і мікроекономічні аспекти функціонування системи під впливом різноманітних факторів та одночасно враховує параметр певного співвідношення (набору) показників, що, у свою чергу, дає більш широке та правильніше розуміння досліджуваного поняття.

Ключовим аспектом забезпечення фінансової стабільності банківської системи є фінансова стійкість кожного окремо банку, тому на перший план виходять організаційно функціональні засади капіталізації банку. Бо саме необхідний обсяг капіталу банку зумовлює вирішення проблеми, пов'язаної з недостатністю у фінансово-кредитних установ ресурсної бази. Щоб краще це висвітлити, скористаємося схемою (рис. 2).

Наведена схема складається з двох основних елементів: керуюча підсистема та керована підсистема. Керуюча підсистема, у свою чергу, складається з чотирьох

взаємопов'язаних блоків: 1) елементи стійкості банку; 2) група чинників, що впливають на фінансову стійкість банку; 3) елементи GAP аналізу грошових потоків банку; 4) етапи щодо розроблення та прийняття управлінських рішень ризик менеджментом банку. Отже, характерною рисою діяльності банку є формування його капіталу у фінансовій формі, тому є всі підстави розглядати ці два елементи об'єднано як фінансову стійкість банку.

Керуюча підсистема формує керуючі впливи і відповідно є суб'єктом управління, а керована підсистема (об'єкт управління) – підсистема, що випробує на собі керуючі впливи і виконує управлінські команди. Об'єкт управління – це те, на що спрямовано управлінський вплив. До завдання керованої підсистеми безпосередньо входить організація передумов для створення та розвитку всередині суб'єкта господарювання основних функцій стратегічного, тактичного та фінансового менеджменту.

Керована підсистема складається з двох підсистем: безпосередньо керованої і побічно керованої. Безпосередньо керована підсистема містить у собі процес взаємодії банку з контрагентом. Входом в цю підсистему є ресурси, необхідні для розробки і просування послуг банку на ринку (*СФ* – статутний фонд, *ЗВК* – залишки власних коштів, *Д* – депозити, *ЗРК* – залишки на рахунках клієнтів, *ІЗК* – інші залучені кошти, *НА* – вартість будівлі банку, обладнання та інших низько ліквідних активів), а виходом – результат у вигляді довгострокових, взаємовигідних партнерських відносин з контрагентом банку (*ЕКР* – ефективні кредитні ресурси). Побічно керована підсистема містить у собі дві частини: безпосереднього контрагента банку та підсистему, що впливає на ці взаємини, та містить у собі ті елементи маркетингового середовища, які впливають як на вибір суб'єкта господарювання, так і на діяльність банку. Оскільки комерційні банки повинні депонувати на резервному рахунку в Національному банку 10% залучених коштів, то розмір коштів, які підлягають депонуванню, розраховується виходячи із залишків залучених коштів на 1-е число кожного місяця. У такому випадку стає нагальним застосування механізму керування ліквідністю і дохідністю здійснюваних банком активних операцій. Для цього можна скористатися такою формулою, яка допоможе розрахувати обсяг ефективних кредитних ресурсів банку [23]:

$$ЕКР = СФ + ЗВК + Д + ЗРК + ІЗК - НА - 0,1 \cdot (Д + ЗРК) - 0,3 \cdot ЗРК.$$

Аналіз дефініцій «фінансова стійкість»

Джерело	Визначення поняття «фінансова стійкість»	Коментар
1	2	3
[3]	Ймовірність того, що фінансові можливості банку протягом певного часу будуть відповідати певним критеріям	Не дає цілісного уявлення про поняття, враховує фактор часу
[4]	Є макроекономічною характеристикою всієї банківської системи та окремого банку як складового елемента даної системи	Виражає тільки голографічність поняття, концентрує увагу на принципі фрактальності та організаційному аспекті
[5]	Певний стан структури активів і пасивів банку, що впливають на платоспроможність банку	Є інертним, розкриває тільки структурну складову
[6]	Необхідне та достатнє для досягнення поставленої мети кількісне і якісне співвідношення ресурсів установи	Визначення розкриває тільки структурну складову, концентрує увагу на кінцевому результаті функціонування
[7]	Спроможність банківської системи подолати кризові ситуації в різних сферах і продовжувати функціонування, не викликаючи при цьому необхідності в економічних агентів радикально змінювати свої цілі і завдання щодо клієнтів навіть в умовах істотно негативних наслідків	Визначення включає адитивний аспект, має негативність сприйняття
[8]	Показник, який відображає фінансовий стан банківської установи в існуючому середовищі	Є інертним стосовно досліджуваного поняття
[9]	Спроможність банку виконувати властиві функції на заданому рівні незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, які перешкоджають їх здійсненню	Більшою мірою виражає відособленість поняття, немає розкриття внутрішньої архітектури розуміння фінансової стійкості, виражає негативність сприйняття
[10]	Якісна характеристика його фінансового стану, який відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів та активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків, який здатний витримати непередбачені втрати та зберегти ефективність функціонування	Централізує увагу лише на певному наборі показників, враховує фактор часу та критеріальний аналіз
[11]	Одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування структури активів, яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів	Визначення розкриває тільки структурну складову, розкриває внутрішню архітектуру розуміння фінансової стійкості
[12]	Характеризує стан кредитної установи в ринковому середовищі, яке забезпечує цілеспрямованість його руху в сьогоденні і прогностичній перспективі. Залежить від відповідності господарської діяльності нормативним узагальнюючим показникам, що синтезують характеристики економічних складових стійкості	Враховує всі важливі ознаки поняття
[13]	Своєрідне перевищення доходів над витратами. Ознакою фінансової стійкості насамперед є стабільність джерел доходу банку	Визначення концентрує увагу на внутрішній архітектурі розуміння фінансової стійкості
[14]	Є важливою характеристикою функціонування банківської системи. Досягти цієї якісної характеристики неможливо без забезпечення стійкості кожного окремого банку, що, у свою чергу, залежить від економічної стабільності в державі	Визначення включає тільки голографічну складову поняття, враховує системний підхід до визначення поняття та принцип фрактальності
[15]	Складова характеристика фінансової стабільності його надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку	Визначення розглядає поняття тільки з боку відповідності певним показникам, враховує критеріальний аналіз
[16]	Динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів і ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища	Визначення включає адаптивність поняття та враховує організаційний аспект
[17]	Складова характеристика фінансової стабільності, його надійності, показниками якої, у свою чергу є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку	Визначення має відособлений характер, концентрує увагу на критеріальному аналізі

1	2	3
[18]	Стан фінансів суб'єкта фінансово-господарської діяльності, що характеризується певним набором показників	Не розкривається природа виникнення фінансової стійкості, має інертний характер
[19]	Виражає узагальнюючу результативність усіх складових його стійкості і вимірюється системою показників, насамперед, обсягом і структурою власних ресурсів, рівнем прибутковості, нормою прибутку на власний капітал, встановленими показниками ліквідності, мультиплікативною ефективністю власного капіталу, обсягом створеної доданої вартості тощо	Визначення розглядає поняття у відповідності до певного набору показників
[20]	Динамічна інтегральна характеристика спроможності банку виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища	Має динамічний характер містить функціональну складову
[21]	Динамічна характеристика банку, яка визначає його здатність витримувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та виконувати свої функції протягом безперервного терміну дії	Має динамічний характер враховує загально-економічний стан
[22]	Якісна характеристика спроможності комерційного банку стабільно функціонувати під впливом внутрішніх й зовнішніх факторів	Має динамічний характер містить функціональну складову, не розкрито сутності поняття

Таблиця 2

Наукові підходи до визначення фінансової стійкості

Ознаки	I підхід (організаційний)	II підхід (нормативно-індексний)
1. Інертність	[5, 8, 18]	
2. Динамічність	[12, 20, 21, 22]	
3. Кінцева результативність функціонування	[14]	[3, 6, 7, 10, 12, 13]
4. Негативність сприйняття	[7, 9]	[9]
5. Принцип фрактальності	[4, 14]	
6. Спосіб взаємодії	[4, 14, 16]	
7. Критеріальний аналіз		[3, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19]

Наведений розрахунок допоможе визначити нормативний розподіл використовуваних кредитних ресурсів і використання кредитних вкладів.

Стійкість вітчизняної банківської системи, на наш погляд, також можна охарактеризувати через дотримання порогових значень індикаторів фінансової безпеки та фактичний стан виконання вітчизняними банківськими установами встановлених НБУ нормативів. Невиконання нормативів є індикатором потенційної загрози втрати ліквідності та платоспроможності банків.

Стосовно цього слід зазначити, що Національним банком України було впроваджено новий норматив достатності коштів для виконання зобов'язань перед вкладниками і кредиторами. З наступного року банки не зможуть бути винні своїм кредиторам суму більшу, ніж десятикратний розмір їх регулятивного капіталу [24]. Так, НБУ постановою № 479 [25] вніс зміни до [26] згідно з якими з 1 січня 2013 р. в Україні банки почнуть розраховувати новий коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань – НЗ-1. «Він визначає достатність власних коштів банку для виконання зобов'язань перед вкладниками і кредиторами», – йдеться в постанові Національного банку № 479. У НБУ відзначають, що банки повинні привести норматив НЗ-1 до значення не менше

10% від регулятивного капіталу до 1 січня 2013 р., після чого до порушників будуть застосовуватися санкції. Виходячи з цього можна припустити, що НБУ намагається перекрити можливості виведення капіталу з банків на тлі активного залучення ними депозитів населення. У рамках дослідження було проведено розрахунок нового нормативу достатності коштів для виконання зобов'язань перед вкладниками і кредиторами на основі щорічних показників діяльності банків України [27]. Для розрахунку нового нормативу були використані показники регулятивного капіталу та зобов'язань банків. На основі даних за 2007 – 2012 рр. було побудовано графік виконання нового нормативу банками за минулі та теперішні роки та графік показника коштів банків у Національному банку України (рис. 3).

Як видно з графіку, коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань банку впродовж досліджуваного терміну жодного разу не порушував нормативного значення. У період з 2008 по 2011 рр. простежується позитивна тенденція до постійного перевиконання банками майбутнього нормативу. Лише в період 2012 р. помітна тенденція до зниження банками співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань.

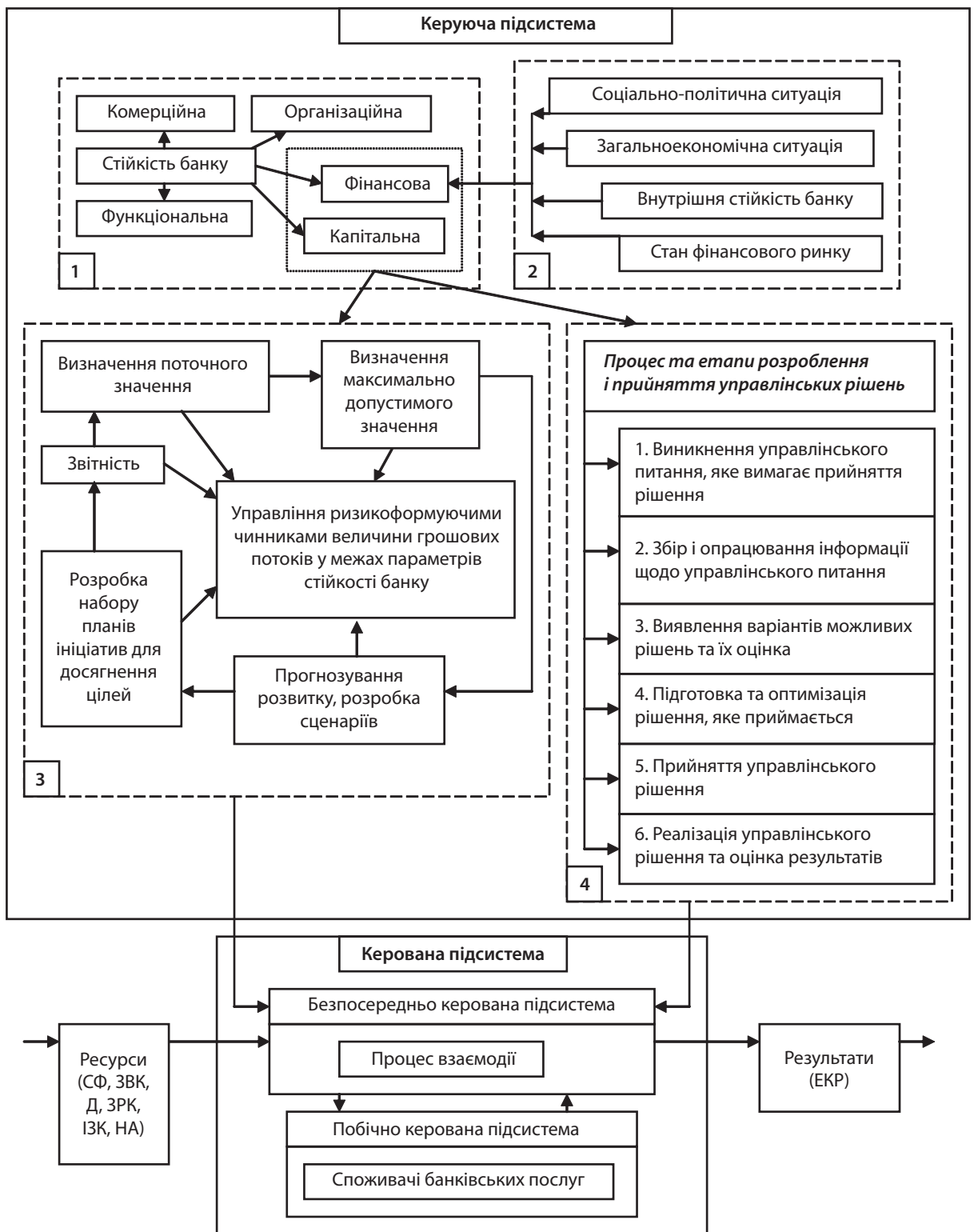


Рис. 2. Організаційно функціональні засади капіталізації банку в контексті забезпечення фінансової стійкості банківської установи

Простежуючи взаємозв'язок між новим нормативом і показником коштів банків у Національному банку України, був розрахований коефіцієнт кореляції, значення якого склало 0,92, що свідчить про дуже тісний зв'язок між ознаками [27]. Таким чином, можна констатувати, що новий коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань не тільки може забезпечити перекриття можливості виведення капіталу з банків

на тлі активного залучення ними депозитів населення, а й допоможе спрогнозувати стан коштів банків у Національному банку України. Оскільки банки до 1 січня 2013 року мають привести новий коефіцієнт у нормативне значення 10%, то за допомогою встановленого зв'язку між ознаками можна прогнозувати відповідне зменшення коштів банків у Національному банку України. Даний прогноз, через забезпечення внутрішньобанківського

менеджменту додатковою інформацією, у свою чергу, має сприяти підвищенню фінансової стійкості банків і, відповідно банківської системи України.

ВИСНОВКИ

Для більш чіткого розуміння дефініції «фінансова стійкість» було узагальнено підходи до її визначення, що дало змогу вивести власне поняття. Запропоноване визначення на відміну від досліджуваних поєднує в собі макро- і мікроекономічні аспекти функціонування системи під впливом різноманітних факторів та одночасно враховує параметр певного співвідношення (набору) показників, що надасть змогу спростити аналіз даного явища через акумулювання декількох визначень запропонованим авторським та дозволить розглядати управління стійкістю банку як сукупність заходів, що уможливають нейтралізацію дестабілізуючих чинників на основі індикатора захисту кредитного ресурсу банку. ■

6. Глушко О. В. Фінансова стійкість як категорійне поняття / О. В. Глушко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.18. – С. 171 – 175.

7. Довгань Ж. М. «Базель III» у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Ж. М. Довгань // Вісник УБС НБУ. – 2011. – № 1. – С. 224 – 229.

8. Єфремова Н. Ф. Фінансова стійкість сучасного комерційного банку та її основні елементи / Н. Ф. Єфремова, О. В. Золотарьова, Ж. О. Грозан // Економічний простір. – 2011. – № 52/1. – С. 149 – 158.

9. Карчева Г. Т. Стійкість та потенціал банківської системи України / Г. Т. Карчева // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 1. – С. 155 – 163.

10. Кобринь С. С. Управління фінансовою стійкістю комерційного банку в умовах фінансової кризи / С. С. Кобринь // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2011. – № 16. – С. 360 – 368.

11. Крейнина М. Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2. – С. 32 – 36.

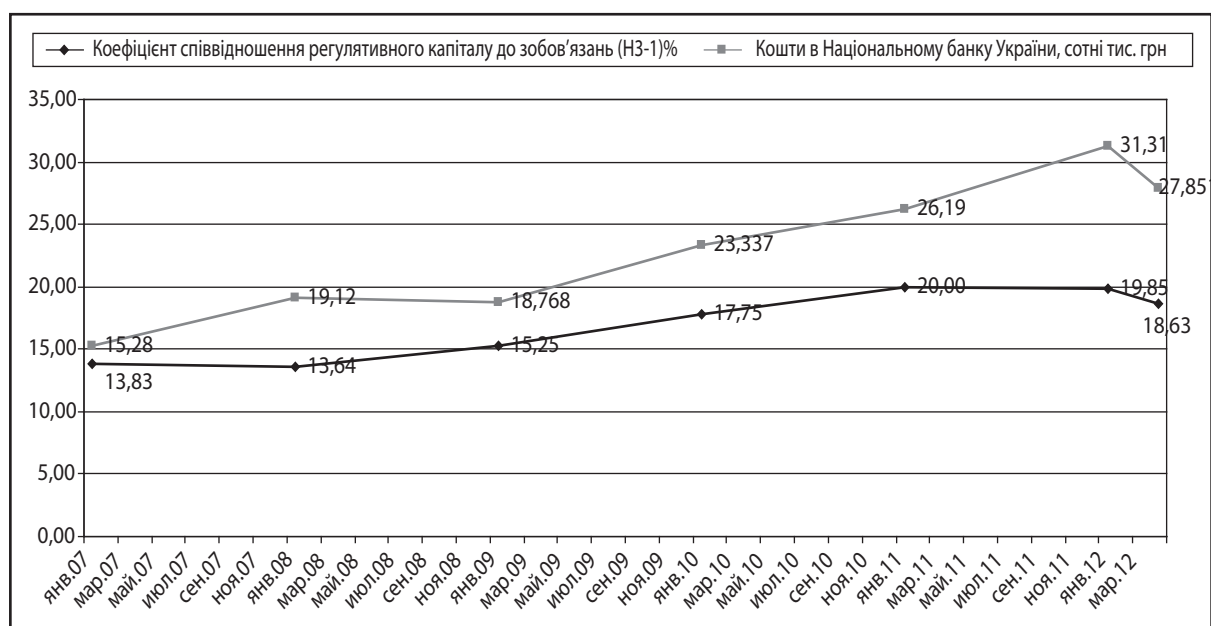


Рис. 3. Взаємозв'язок нормативу НЗ-1 з показником коштів банків у НБУ

ЛІТЕРАТУРА

1. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : Монографія / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 754 с.

2. Моделі оцінки банківської діяльності для забезпечення стабільності банківської системи : монографія / авт. кол. – К. : УБС НБУ, 2010. – 294 с.

3. Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 48 – 51.

4. Вовк В. Я. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи / В. Я. Вовк, Ю. В. Дмитрик // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 41 – 44.

5. Водоп'янова Н. О. Финансовая устойчивость коммерческого банка / Н.О. Водоп'янова // Межвузовский сборник научных трудов по итогам III Открытой научной конференции ВолгГТУ «Молодежь и экономика: новые взгляды и решения», 2003. – С. 11 – 12.

12. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке / Ю. С. Масленченков. – М. : Перспектива, 1997. – Кн. 3. – 158 с.

13. Пантелеев О. П. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / О. П. Пантелеев, С. П. Халява // Банківська справа. – 1996. – № 1. – С. 32 – 35.

14. Рисін В. В. Забезпечення та оцінка фінансової стійкості банку в умовах нестабільності / В. В. Рисін // Вісник УБС НБУ. – 2009. – № 2. – С. 70 – 74.

15. Святко С. А. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту / С. А. Святко, Р. І. Міллер // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 48 – 54.

16. Склеповий І. Є. Складові стійкості комерційного банку / І. Є. Склеповий // Фінанси України. – 2002. – № 5. – С. 138 – 143.

17. Смоляк В. А. Теоретичні підходи до визначення фінансової стійкості банку / В. А. Смоляк, О. Л. Кузенко // Управління ризиком. – 2011. – № 5. – С. 45 – 46.

18. Ткачова А. В. Теоретичні аспекти інформаційного забезпечення аналізу фінансово-економічної стійкості банку / А. В. Ткачова // Управління розвитком. – 2012. – № 2. – С. 86 – 88.

19. Шиллер Р. І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Р. І. Шиллер. – К.: Наукова думка, 2000. – 158 с.

20. Ямкова Ю. А. Сутність фінансової стійкості комерційного банку / Ю. А. Ямкова Ю. А., Павлюк К. В. // Наука й економіка. – 2011. – № 2. – С. 52 – 58.

21. Волкова В. В. Управління ліквідністю як складова фінансової стійкості банку / В. В. Волкова, Н. І. Волкова, О. М. Чорна. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/.../27.PDF

22. Левицький В. В. Управління фінансовою стійкістю комерційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_50/36.htm

23. Костина Н. И. Финансовое прогнозирование в экономических системах : Учеб. пособие для вузов / Н. И. Костина, А. А. Алексеев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 285 с.

24. НБУ вводить новий норматив для оцінки рівня захищеності інтересів вкладників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2012/02/11/269058>

25. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова НБУ від 23.01.2012 р. № 96/20409 // Офіц. вісн. України від 13.02.2012. – 2012 р. – № 12. – Стор. 61. – Ст. 379. – код акту 60289/2012.

26. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова НБУ від 28.08.2001 № 368 // Офіц. вісн. України від 19.10.2001. – 2001 р. – № 40. – Стор. 83. – Ст. 1813. – код акту 20055/2001.

27. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

Рецензент: д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри менеджменту організації Харківського державного університету харчових технологій **Пічугіна Т. С.**

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ І ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

СОКОЛОВА Л. В., ШКІЛЬ Н. Г.

УДК 658:005.5

Соколова Л. В., Шкіль Н. Г. Аналіз теоретичних і практичних аспектів процесно-орієнтованого управління підприємством

Стаття присвячена систематизації теоретичних розробок щодо історичної сутності дефініції поняття «процесний підхід» і узагальненню зарубіжного і вітчизняного досвіду застосування процесного підходу при управлінні сучасним підприємством в умовах мінливого бізнес-середовища.

Ключові слова: процес, процесний підхід, управління підприємством, цикл PDCA, модель.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

Соколова Людмила Василівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою, Харківський національний університет радіоелектроніки (пр. Леніна, 14, Харків, 61166, Україна)

E-mail: lv.sokolova@mail.ru

Шкіль Наталія Геннадіївна – аспірантка, кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою, Харківський національний університет радіоелектроніки (пр. Леніна, 14, Харків, 61166, Україна)

E-mail: natali_shkil@mail.ru

УДК 658:005.5

Соколова Л. В., Шкіль Н. Г. Анализ теоретических и практических аспектов процессно-ориентированного управления предприятием

Статья посвящена систематизации теоретических разработок исторической сущности дефиниции понятия «процессный подход» и обобщению зарубежного и отечественного опыта применения процессного подхода при управлении современным предприятием в условиях изменяющейся бизнес-среды.

Ключевые слова: процесс, процессный подход, управление предприятием, цикл PDCA, модель.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Соколова Людмила Васильевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической кибернетики и управления экономической безопасностью, Харьковский национальный университет радиоэлектроники (пр. Ленина, 14, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: lv.sokolova@mail.ru

Шкіль Наталія Геннадіївна – аспірантка, кафедра економічної кібернетики і управління економічною безпекою, Харківський національний університет радіоелектроніки (пр. Леніна, 14, Харків, 61166, Україна)

E-mail: natali_shkil@mail.ru

UDC 658:005.5

Sokolova L. V., Shkil N. G. Analysis of Theoretical and Practical Aspects of Process-Oriented Enterprise Management

The article is devoted determination of essence of process approach in the process of consideration of his The article is devoted to the systematic nature of the historical development of theoretical definitions of the term «process approach» and the compilation of foreign and domestic experience with the process approach in the management of modern enterprise in a changing business environment.

Key words: process, process approach, enterprise management, the cycle of PDCA, model

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

Sokolova Lyudmila V.– Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Economic Cybernetics and Management of Economic Security, Kharkiv National University of Radioelectronics (pr. Lenina, 14, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: lv.sokolova@mail.ru

Shkil Natalya G.– Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics and Management of Economic Security, Kharkiv National University of Radioelectronics (pr. Lenina, 14, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: natali_shkil@mail.ru

Для сучасного стану розвитку економіки характерні постійні зміни, які змушують по-новому підходити до проблем управління підприємством, і, зокрема, вирішувати питання підвищення ефективності їх діяльності для виживання і створення бази для розвитку. Засновані на традиційному розподілу функцій системи управління підприємствами не встигають відповідати споживчим вимогам, які на сучасному етапі досить швидко змінюються. Безперервні і досить істотні зміни в технологіях, ринках збуту та потребах клієнтів стали звичайним явищем і для збереження конкурентоспроможності підприємства змушені коригувати свої стратегії.

Одна із сучасних методологій менеджменту підприємства базується на процесному підході до управління, що дозволяє сконцентрувати ресурси на реструктуризації та більш ефективно їх використовувати при подальшій експлуатації ключових бізнес-процесів, котрі забезпечують одержання запланованих результатів. Специфіка концепції процесно-орієнтованого управління полягає в тому, що вона фактично призводить до стирання граней між управлінням якістю продукції управлінням самим підприємством.

Упровадження процесного підходу дозволяє системно поєднати між собою функціональні напрямки діяльності, побудувати прозорі та зрозумілі для працівників підприємства схеми реалізації управлінських завдань, оцінити та оптимізувати ресурси. Сутність процесного підходу полягає в організації управління підприємством як мережею взаємозв'язаних процесів, котрий викладено в міжнародних стандартах ISO серії 9000.

Для забезпечення результативності функціонування підприємства потрібно визначати і управляти численними взаємозв'язаними і взаємодіючими процесами. Часто вихід одного процесу утворює безпосередньо вхід наступного. Систематична ідентифікація і менеджмент виробничих процесів, і особливо взаємодії таких процесів, можуть вважатися «процесним підходом». Бажаний

результат досягається ефективніше, коли діяльністю і відповідними ресурсами управляють як процесом [1].

У більшості підприємств, які сертифікували систему управління якістю за стандартом ISO, виконані кроки з впровадження процесного підходу (визначені процеси, призначені їх власники, розроблені їх документовані описи і показники їх моніторингу), але часто ці кроки виконуються формально і процеси не використовуються як дієвий інструмент для управління [2].

Питання процесного підходу до управління діяльністю підприємства знаходять достатньо широке віддзеркалення в працях зарубіжних і вітчизняних авторів. Так, питання вдосконалення систем управління на основі процесного підходу висвітлені у роботах зарубіжних дослідників Н. Оболенскі, Дж. Харрінгтона, У. Е. Демінга, Т. Девенпорта, У. Шухарта, М. Робсона, М. Хаммера, Дж. Чампі, Р. С. Каплана, Р. Уотермана, К. Ісікави, Д. П. Нортона, Ф. Уллах, Б. Андерсена, А. В. Шеера, Дж. Н. Келлі, М. Імаї та ін.

Серед російських та українських учених, котрі присвятили свої дослідження проблемам процесно-орієнтованого управління, є такі, як А. А. Бойко, В. Н. Тупкало, В. Ф. Кравченко, Ю. П. Ліпунцов, В. Г. Еліферов, Б. А. Железко, Ю. Ф. Тельнов, Г. Н. Калянов, Е. Г. Ойхман, Е. В. Попов, В. А. Івлєв, Т. П. Данько, Е. А. Уткін, А. Д. Кисельов, В. В. Репін, Е. Т. Гребнев, Е. А. Смірнов та багато інших.

За результатами аналізу спеціальної літератури з проблеми дослідження було з'ясовано, що вже на початку ХХ століття процесний підхід означав переворот в управлінській думці. Проте широкого поширення він набув лише наприкінці ХХ століття, коли функціональний підхід повністю втратив своє прогресивне значення (табл. 1).

Поява стандартів ISO серії 9000:2000 хоча й дала імпульс до розвитку методик процесного управління, проте, проблема різних тлумачень процесного підходу так і не було вирішено остаточно. Тому метою роботи є систематизація теоретичних розробок щодо історичної сутності дефініції поняття «процесний підхід» і узагальнення зару-

Таблиця 1

Ретроспективний аналіз дефініції поняття «процесний підхід»

Автор	Рік	Особливість підходу
А. Н. Уайтхед [8]	1929 р.	Закладені філософські основи понять процесу і, відповідно, процесного підходу
У. Шухарт [6]	1939 р.	Вперше описано концепцію PDCA: Plan (Плануй), Do (Роби), Check (Перевіряй), Action (Упроваджуй)
Э. Деминг [4]	1950 р.	Запропоновано використання циклу PDCA як основного способу досягнення безперервного поліпшення процесів, введено модифікацію циклу PDSA: Plan (Плануй), Do (Роби), Study (Вивчай), Action (Упроваджуй)
Д. Росс [9]	1969 р.	Отримало широке застосування IDEF (попередня методологія - SADT), що стало поштовхом до виникнення основних ідей популярного нині поняття – BPR (бізнес-процес, реінжиніринг, процесне підприємство)
М. Хамер і Д. Чампі [7]	1993 р.	Вперше введено поняття реінжинірингу; запропоновано погляд на організацію не як на сукупність служб і відділів, а як на «фабрику бізнес-процесів». Дано визначення поняття «бізнес-процес»
Міжнародний стандарт ISO [1]	з 2000 р.	Процесний підхід став основою побудови і функціонування системи менеджменту якості
В. А. Верба [14]	2008 р.	Уточнено сутнісне наповнення системи процесного управління, визначено принципи та механізми формування процесного управління

біжного та вітчизняного досвіду застосування процесного підходу при управлінні сучасним підприємством.

У різноманітні трактувань процесного підходу можна виділити, принаймні, три чітко виражені розуміння процесного підходу до управління підприємством. Перше з них засновано на комплексному, системному розгляді діяльності підприємства як сукупності процесів, розробці системи управління процесами з використанням принципів серії стандартів ISO 9000. Друге базується на виділенні на підприємстві «кризових» процесів, їх опису і подальшій реорганізації. Згідно з третім трактуванням процесний підхід має на увазі виділення не тільки основних «кризових», міжфункціональних процесів, але і двох інших типів процесів – забезпечуючих, або допоміжних, і процесів менеджменту.

Варто підкреслити, що загальним у більшості проведених досліджень є розуміння того, що процеси в прихованому вигляді існують на будь-якому підприємстві, відповідно до принципів менеджменту кожного його діяльності розглядається з погляду функцій. Процеси носять фрагментарний характер, що, у свою чергу, призводить до виникнення проблем на «стиках» між функціональними підрозділами. Іншим загальним моментом є погляд на процесний підхід з позиції угруповання робіт по результату, а не по предмету, як при функціональній організації діяльності підприємства.

Що стосується систем менеджменту якості, то в стандарті ISO 9001:2009 вказано, які процеси ідентифікувати, як ними управляти, як і які взаємозв'язки встановлювати. Гнучкість даного стандарту забезпечує його універсальність і, одночасно, унікальність процесного рішення для кожного підприємства. Проте, це призводить до того, що кожне підприємство, як суб'єкт господарювання, трактує «процесний підхід» в міру свого розуміння, виходячи з власних завдань і можливостей.

Однією з основних цілей впровадження системи менеджменту якості на підприємстві є створення таких умов реалізації логістично-виробничо-збутового процесу, коли відбувається постійне поліпшення його складових за рахунок синергетичності поліпшення кожного з процесів, що веде до створення більш досконалої системи управління підприємством у цілому. Критерієм поліпшення кожного з процесів може служити зниження числа невідповідностей, що виявляються в ході перевірок. Появу невідповідностей можна розглядати як виникнення деякої проблеми. Вирішення проблеми веде до поліпшення процесу й сприяє:

- ✦ забезпеченню досягнення запланованих результатів;
- ✦ задоволенню потреб споживачів і всіх представників груп економічного впливу;
- ✦ реалізації принципу «постійного поліпшення» ринкової діяльності підприємства.

У контексті досліджуваної проблеми доцільним є аналіз існуючих процесно-орієнтованих підходів до

управління підприємством з точки зору вирішення конкретних його проблем. Як відомо, найбільш поширеним є процесно-орієнтований підхід, котрий базується на циклі (моделі) Шухарта – Демінга, або PDCA. Даний цикл містить чотири складові: Plan (Плануй), Do (Роби), Check (Перевіряй), Action (Упроваджуй).

На думку всевітньо відомого економіста Ф. Тейлора [10], процесний підхід містить три основні етапи, а саме: Plan (Плануй), Do (Роби), Check (Перевіряй).

Проведення подальших досліджень у цій сфері дозволило науковцю К. Ісікава уточнити складові процесу управління та виділити шість комплексів заходів [9], котрі вже довели свою ефективність (рис. 1). Таким чином, є очевидним, що у моделі Ісікави були деталізовані складові Plan та Do.



Рис. 1. Цикл (модель) К. Ісікави

Таким чином, можна стверджувати, що в цілому цикл PDCA є універсальним, типовим, котрий може бути застосованим майже до усіх процесів на підприємстві. Далі, вважаємо за доцільне необхідність адаптувати типову модель до особливих умов функціонування кожного підприємства.

Наприклад, процес аналізу і вирішення проблем в компанії «Ксерокс» складається з шести етапів: 1 – виявлення і відбір проблеми; 2 – аналіз проблеми; 3 – вироблення можливих рішень; 4 – вибір і планування реалізації рішення; 5 – реалізація рішення; 6 – оцінка рішення. Слід зауважити, що етапи 1 – 4 суттєво є розгорнений етап планування за циклом Шухарта – Демінга, а це свідчить про важливість цього етапу в системі цінностей даної компанії.

Широко використовується у багатьох галузях промисловості та навіть у сфері послуг розроблена співробітником компанії Motorola концепція «шість сигм» [3], котра також по суті є циклом PDCA. Суть методу «шість сигм» полягає у забезпеченні таких стійких меж природного розсіювання заданого показника у процесі виробництва продукції щоб укластися в погоджені межі допуску 12 разів, що, саме, і становить $\pm 6\sigma$. Застосування методу «шість сигм» передбачає виконання таких чотирьох етапів: вимірювання, аналіз, діагностика, керування.

Вимірювання – відбирається одна чи декілька критично важливих для якості характеристик, виконуються необхідні вимірювання, записуються результати й оцінюються короткотермінові і довготермінові зміни у процесах.

Аналіз – проводиться бенчмаркінг ключових виробничих характеристик, аналізуються розриви, з'ясується, які саме умови сприяють досягненню найкращих характеристик.

Діагностика – виявлення основних джерел змін, визначення ключових змінних характеристик процесу, установлення вимог щодо якості.

Керування – проведення документування розробленого процесу, здійснення спостереження за допомогою статистичних методів аналізу.

Заслуговує на увагу методологія Компанії «Форд», котра отримала назву «Метод 8D для командного вирішення проблем». Реалізація цього методу складається з таких етапів: D0 – підготовка до процесу 8D; D1 – створення команди; D2 – опис проблеми; D3 – розробка тимчасових заходів щодо ізоляції проблеми; D4 – визначення основних причин; D5 – вибір дій; D6 – впровадження дій; D7 – запобігання повторній появі проблеми; D8 – визнання внеску команди.

Виявляти переваги того чи іншого циклу (моделі) відповідно до описаних вище процесно-орієнтованих підходів не доцільно, оскільки все залежить від проблем, поставлених перед конкретним підприємством. При виборі моделі процесно-орієнтованого управління підприємством незмінними повинні бути лише постійність (циклічність) робіт по вдосконаленню процесів та ухвалення рішень на основі фактів.

Таким чином, можна зробити такі висновки:

- ✦ процеси в прихованому вигляді існують на будь-якому підприємстві незалежно від виду його економічної діяльності та галузевої приналежності;
- ✦ процесний підхід базується на угрупованні робіт за результатом, а не за предметом, як при функціональній організації діяльності підприємства;
- ✦ керівництво кожного підприємства має зважено обирати конкретну модель, котра базується на тому чи іншому процесно-орієнтованому підході управління та повною мірою відповідає культурі, традиціям, процесам і поточній ситуації, що склалася на підприємстві.

Далі набуває актуальності рішення задачі адаптації обраної моделі процесно-орієнтованого управління підприємством до умов його функціонування з урахуванням специфіки та кон'юнктури ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. ИСО 9000:2000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М.: Госстандарт, 2001.
2. **Безъязычный Б. Ф.** Возможности использования процессного подхода при системе управления качеством / Б. Ф. Безъязычный, Э. В. Киселев // Качество. Инновации. Общественное. – 2003. – № 2. – С. 23 – 27.

3. **Адлер Ю. П.** Шесть сигм – еще одна дорога, ведущая к храму / Ю. П. Адлер, В. Л. Шпер // Методы менеджмента качества. – 2000. – № 10. – С. 15 – 23.

4. **Деминг У. Э.** Лекция перед японскими менеджерами / Уильям Эдвардс Деминг // Методы менеджмента качества. – 2000. – № 10. – С. 24 – 29 (Пер. Ю. П. Адлера и В. Л. Шпера).

5. **Репин В. В.** Бизнес-процессы компании. Построение, анализ, регламентация / В. В. Репин. – М.: Стандарты и качество. – 2007. – 240 с.

6. **Shewhart W.** Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control / W. Shewhart. – N. Y.: Dover Publ., Inc. – 1939 (reprint 1986). – 163 p.

7. **Хаммер М.** Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2011. – 288 с.

8. **Whitehead Alfred North.** Process and reality / A. N. Whitehead. – New York: Free press. – 1978. – 398 p.

9. Описание стандарта IDEF [электронный ресурс] / Г. Верников // Режим доступа: <http://www.insapov.ru/idef0-standard-description.html>

10. **Аронов И. З.** Технічне регулювання – інструмент інновацій / І. З. Аронов // Стандарти і якість. – 2007. – № 1. – С. 28 – 33.

11. **Лapidус В. А.** Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / Гос. ун-т управления, Нац. фонд подготовки кадров / В. А. Лapidус. – М.: ОАО «Типография «Новости». – 2000. – 432 с.

12. Quality First Training Services 2003 [электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.qualityforall.net/facilitation.html>

13. **Тупкало В. Н.** Процессный подход к управлению: от деклараций стандарта ISO 9001:2000 к методологическим основам теории процессного управления / В. Н. Тупкало, С. В. Тупкало // Системы управления, навигации та зв'язку: зб. наук. праць ЦНДІНУ. – К.: 2007. – Вип. 4. – С. 114 – 118.

14. **Верба В. А.** Развитие компании на принципах процессного управления / В. А. Верба // Стратегия розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2008. – № 1-2. – С. 517 – 526.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ ЦІНІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

БОЯРКО І. М., САМУСЕВИЧ Я. В.

УДК 330.138:657.421.32

Боярко І. М., Самусевич Я. В. Теоретичні аспекти системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством

У статті досліджено існуючі в науковій та нормативній літературі підходи щодо визначення понять вартості та цінності підприємства. Запропоновано власні визначення термінів «вартість» і «цінність підприємства», а також здійснено розмежування випадків використання даних понять на практиці. Визначено сутність та складові елементи системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством.

Ключові слова: вартість, вартість підприємства, цінність підприємства, ціннісно-орієнтоване управління.

Бібл.: 8.

Боярко Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: boyarko@ukr.net

Самусевич Ярина Валентинівна – магістрант, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: yarinka19@yandex.ru

УДК 330.138:657.421.32

Боярко И. Н., Самусевич Я. В. Теоретические аспекты системы ценностно-ориентированного управления предприятием

В статье исследованы существующие в научной и нормативной литературе подходы к определению понятий стоимости и ценности предприятия. Предложены собственные определения терминов «стоимость» и «ценность предприятия», а также разграничены случаи практического использования данных понятий. Определена сущность и составляющие элементы системы ценностно-ориентированного управления предприятием.

Ключевые слова: стоимость, стоимость предприятия, ценность предприятия, ценностно-ориентированное управление.

Библ.: 8.

Боярко Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: boyarko@ukr.net

Самусевич Ярина Валентиновна – магистрант, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: yarinka19@yandex.ru

UDC 330.138:657.421.32

Boyarko I. N., Samusevich Y. V. Theoretical Aspects of Values-Based Management

The article examines the existing scientific literature and regulatory approaches to the definitions of cost and value of the company. Offered own definitions of terms «cost» and «value of the company», delimited using concepts of cost and value in practice. Determined the essence and elements of value-based management.

Key words: cost, cost of company, value of company, value-based management.

Bibl.: 8.

Boyarko Irina N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: boyarko@ukr.net

Samusevich Yarina V. – Graduate Student, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: yarinka19@yandex.ru

Функціонування та розвиток сучасних підприємств на конкурентних засадах потребує постійного вдосконалення фінансового менеджменту для забезпечення економічного зростання компаній. В умовах ринкової економіки все більшої популярності набуває такий показник діяльності суб'єктів господарювання, як їх вартість, що пов'язано з виникненням і поширенням концепції вартісно-орієнтованого управління підприємством, яка сформувалась у 80-х роках ХХ століття в економіці США. Внаслідок запровадження теоретичних постулатів даного підходу на практиці головною метою менеджменту підприємства стає максимізація його вартості.

Першими зарубіжними вченими, що досліджували місце вартості в управлінні підприємством, стали А. Маршалл, Т. Коупленд, Дж. Муррін, Т. Коллер, А. Рап-

порт, А. Дамодаран та інші. Серед вітчизняних науковців можна відзначити вклад у систему управління вартістю компанії С. Валдайцева, О. Мендрула, Т. Момот.

Незважаючи на значний обсяг теоретичних напрацювань з даного питання, можна відзначити фрагментарний характер та відсутність цілісного опису ціннісно-орієнтованого управління як інструмента фінансового менеджменту. Невизначеними залишаються певні аспекти практичного впровадження концепції у діяльність підприємства. Удосконалення потребує термінологія та методологія вартісного підходу.

Метою статті є дослідження та узагальнення положень ціннісно-орієнтованого управління, викладених в науковій літературі, а також уточнення окремих теоретичних аспектів даного питання.

Визначенню поняття вартості підприємства має передувати розгляд самої категорії вартості, розвиток якої можна спостерігати через роботи економістів різних шкіл і напрямків з часів становлення економіки як науки. Теорії вартості можна розподілити на дві групи – теорії, що базуються за витратній концепції, та теорії, що орієнтуються на кінцеві результати виробництва [4, 8].

Характеристику вартості з точки зору витратної концепції можна прослідкувати у таких теоріях:

- ✦ теорія трудової вартості (прихильники У. Петті, А. Сміт, К. Маркс, М. І. Туган-Барановський) – вартість блага формується через кількість праці, витраченої на його виробництво;
- ✦ теорія витрат виробництва (Р. Торренс, Н. Сеніор, Дж. Міль, Р. Мальту, П. Ж. Прудон) – основою вартості є витрати виробництва; у процесі створення нової вартості приймають участь також уречевлені результати минулої праці;
- ✦ теорія трьох факторів виробництва (Ж.-Б. Сей, Ф. Бастіа) – вартість формується у процесі виробництва як результат взаємодії трьох основних його факторів (праці, капіталу і землі).

Теорії, що орієнтуються на кінцеві результати виробництва, трактують окремі аспекти поняття вартості таким чином:

- ✦ *теорія граничної корисності* (К. Менгер, Ф. Візер, У. С. Джевонс, Л. Вальрас, Е. Бем-Баверк) – основою вартості є цінність економічного блага для споживача, яка визначається граничною корисністю і раціональними очікуваннями;
- ✦ *теорія попиту і пропозиції* (А. Маршалл, П. Самуельсон, Ж.-Б. Сей) – реальна цінність товару рівна фактичній ціні, що встановлюється на ринку при взаємодії попиту і пропозиції;
- ✦ *інформаційна теорія вартості* (Д. Белл) – джерелом вартості виступає інтелектуальна праця, знання і досвід людини.

Наведені теорії не можуть бути протиставлені одна одній, оскільки вони відображають різні сторони поняття вартість, унаслідок цього у нашому розумінні вартість слід розглядати як інтегрований показник, що поєднує вплив таких факторів, як витрати живої та уречевленої праці, рівень корисності для споживача, стан попиту та пропозиції та інтелектуальні характеристики, знання та досвід.

Основною метою управління підприємством у контексті VBM є максимізація його вартості, що зумовлює визначення даного поняття у якості об'єкта управління. Вартість підприємства є доказом ефективності управлінських дій та показником його інвестиційної привабливості. Слід зауважити про існування незначної кількості визначень даного поняття в економічній літературі та нормативно-правових актах вітчизняного законодавства та відсутність єдиної точки зору на його сутність.

Так, у Постанові КМУ «Про затвердження Методики оцінки державних корпоративних прав» [6] вартість бізнесу визначається як вартість діючого підприємства або вартість 100 відсотків інтересу в бізнесі (діловому

підприємстві). З точки зору доходного підходу визначає дане поняття Постанова КМУ «Про затвердження Методики оцінки вартості майна під час приватизації» [5], відповідно до якої вартість діючого підприємства (цілісного майнового комплексу) – це вартість підприємства, що формується завдяки функціонуванню його як діючого та єдиного цілого і є сумою капіталізованих доходів від його діяльності, збільшеною на вартість надлишкових активів підприємства, визначену, виходячи з найкращого альтернативного варіанта використання цих активів, у тому числі їх ліквідації.

У варіанті визначення, запропонованому Т. В. Момот [4], вартість підприємства визначається як найбільш можлива ціна у грошовому еквіваленті, яка формується завдяки його функціонуванню як діючого єдиного цілого і за якою підприємство може бути продане на відкритому конкурентному ринку за умови, що кожна зі сторін діє зі знанням справи, виважено та без примусу, що відповідає ринковому підходу.

Дещо іншої думки притримується Л. Д. Ревуцький [3], який вважає, що вартість підприємства – це грошова міра його економічної цінності, значимості, соціальної корисності і якості цього господарського об'єкта.

Також варто відзначити оригінальний підхід В. Савчука [2], який розділяє сутність даного поняття залежно від категорії підприємства. Так, для публічних компаній (акції яких торгуються на фондових біржах) вартість бізнесу – це ринкова ціна всіх її акцій, що перебувають в обігу; а для непублічних компаній або в умовах відсутності ефективного фондового ринку – це сучасне (приведене до поточного моменту часу) значення всіх грошових потоків, які генерує бізнес протягом невизначено довгого періоду часу.

Розглядаючи наведені поняття, слід зауважити, що автори підходять до визначення даного терміна у розрізі двох точок зору – з боку покупця, визначаючи вартість підприємства як ціну його продажу, або з позиції власника, трактуючи вартість підприємства як сукупність створених ним доходів на сучасному етапі та капіталізованих майбутніх доходів.

Слід зауважити, що на сучасному етапі розвитку вартісної концепції залишається дискусійним питання щодо сутності понять «вартість» і «цінність». Це пов'язано з існуванням думки про некоректний переклад англійського терміну «value» (цінність) як «вартість», оскільки даному поняттю відповідає слово «cost» [1]. Аналізуючи попередньо наведені теорії вартості, слід звернути увагу на те, що витратні підходи оперують терміном вартості, а поняття цінності з'являється у концепціях, що орієнтуються на кінцевий результат. Зважаючи на це, пропонуємо розмежовувати терміни вартість і цінність підприємства залежно від мети та суб'єктів використання.

На нашу думку, *вартість підприємства* доцільно визначати як можливу економічно обґрунтовану суму витрат на його придбання або створення, виражену в грошовому еквіваленті, і застосовувати дане поняття в операціях купівлі-продажу компаній чи у процесі заснування бізнесу. Поняттям *цінності* характеризується здатність підприємства приносити доходи його власни-

кам у майбутньому і на даний конкретний момент часу може визначатися через дисконтоване значення майбутніх грошових потоків. При цьому цінність підприємства враховує також інтелектуальний потенціал його працівників, а також нематеріальні активи компанії. Зусилля менеджерів фірми мають бути спрямовані на максимізацію саме показника її цінності, оскільки він характеризує довгострокову перспективу розвитку компанії. Саме тому ми пропонуємо оперувати поняттями «цінність підприємства» та «ціннісно-орієнтоване управління» відносно менеджменту компанії та використовувати поняття вартості для характеристики підприємства як майнового комплексу або об'єкта купівлі-продажу.

Концепція фінансового менеджменту компанії, заснована на максимізації зростання ринкової вартості акцій компанії та цінності бізнесу для власників, має назву *ціннісно-орієнтованого управління* (VBM). Теоретичні основи управління цінністю компанії вперше були викладені в роботах А. Маршалла та І. Фішера, а також стали основою моделей Міллера – Модільяні. Однак більшість сучасних дослідників та аналітиків-практиків орієнтуються у своїй діяльності на більш пізні роботи, які можна віднести до етапу практичного розвитку концепції управління цінністю.

Зважаючи на неоднозначність підходів до розуміння даної концепції, ми пропонуємо визначити її таким чином: *ціннісно-орієнтоване управління* – це цілісний процес, спрямований на зростання цінності підприємства для власників і акціонерів та підвищення його ринкової вартості через розкриття потенціалу конкурентних переваг, які пов'язані з матеріальними та нематеріальними активами компанії.

Аналізуючи ключові аспекти впровадження системи VBM у діяльність підприємства, ми пропонуємо конкретизувати перелік її основних елементів і виділити з них такі:

- ✦ *стратегічне планування* – процес інтеграції ціннісно-орієнтованого управління в систему менеджменту підприємства охоплює усі сторони його діяльності та потребує значних часових рамок, тому необхідно формувати генеральні цілі з їх розбивкою у часі та за підрозділами;
- ✦ *організаційне забезпечення* – система VBM потребує максимального рівня інтегрованості різних рівнів і підрозділів організаційної структури підприємства з метою досягнення оптимальності розподілу генеральних цілей компанії;
- ✦ *навчання і розвиток персоналу* – важливе значення має усвідомлення ідеї ціннісно-орієнтованого управління працівниками реалізації та правильне розуміння ними поставлених завдань, пов'язаних з її впровадженням. Окрім того, персонал організації являє собою вагомий стратегічний ресурс формування її цінності в умовах конкурентної ринкової економіки;
- ✦ *інвестиційна діяльність* – нарощення цінності підприємства неможливо без наявності додаткових джерел розвитку компанії. Інвестиції можуть здійснюватися за рахунок власних чи залучених ресурсів та спрямовуватися на

поліпшення кількісних чи якісних характеристик діяльності компанії;

- ✦ *система стимулювання* – процес досягнення запланованих результатів на різних рівнях функціонування компанії має бути мотивованим для забезпечення максимального рівня реалізації поставлених цілей;
- ✦ *показники виміру результатів* – визначення обсягу створеної цінності компанії стає можливим лише за наявності індикаторів, що характеризують ступінь виконання запланованих показників та дають можливість визначити важелі впливу;
- ✦ *система зворотного зв'язку* – призначена для внесення коригувань у завдання стратегічного та операційного планування за даними розрахунку значень індикативних показників виміру результатів, отриманих у попередніх періодах.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день центральною категорією фінансового менеджменту стає цінність компанії. У науковій літературі визначено різноманітні підходи щодо трактування теоретичних аспектів даної концепції, тому ми вважаємо за доцільне визначити основні поняття системи ціннісно-орієнтованого управління у контексті мети використання визначень. Незважаючи на популярність концепції VBM як теми наукових праць, категоріально-понятійний апарат теорії знаходиться на стадії становлення та потребує подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Король, В. А.** Про цінність і вартість в системі фінансового менеджменту [Електронний ресурс] / В. А. Король. – Режим доступу : <http://ua-stock.com/assets/files/value.pdf>. – Назва з екрану.
2. **Савчук В.** Стратегія + фінанси [Текст] / В. Савчук. – К. : CompanionGroup, 2009. – 352 с.
3. **Ревуцкий Л. Д.** Стоимость, оценка, капитализация и вероятная цена предприятия [Электронный ресурс] / Л. Д. Ревуцкий. – Режим доступа : www.valuer.ru/files/rev/rev_ok.doc. – Название с экрана.
4. **Момот Т. В.** Оценка стоимости бизнеса: современные технологии [Текст] / Т. В. Момот. – Харьков : Фактор, 2007. – 224 с.
5. Про затвердження Методики оцінки вартості майна під час приватизації : постанова Кабінету Міністрів України від 22.07.1998 р. № 1114 [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1114-98-p>. – Назва з екрану.
6. Про затвердження Методики оцінки державних корпоративних прав : постанова Кабінету Міністрів України від 02.08.1999 р. № 1406 [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1406-99-p>. – Назва з екрану.
7. **Федоренко В. Г.** Політична економія [Текст] : підручник / під ред. В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2008. – 487 с.
8. **Хаустова В. Є.** Визначення сутності поняття «оцінка вартості підприємства» [Електронний ресурс] / В. Є. Хаустова, О. І. Матюшенко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Modre/2008_2/4.pdf. – Назва з екрану.

ЛОГИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛОВ В ЗАДАЧАХ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

КАРАПЕЙЧИК И. Н.

УДК 658.5(075.8)

Карапейчик И. Н. Логика использования потенциалов в задачах управления предприятием

Обоснованы актуальность задачи определения места и роли потенциалов в управлении предприятиями и целесообразность использования оценок потенциалов как инструмента целеполагания в задачах выбора направлений развития предприятий.

Ключевые слова: потенциал, оценки, логика использования, задачи управления, направления развития.

Библ.: 13.

Карапейчик Игорь Николаевич – кандидат экономических наук, генеральный директор ПАО «Азовмаш» (пл. Машиностроителей, 1, Мариуполь, Донецкая обл., 87535, Украина)

E-mail: karaheychik@azovmash.com

УДК 658.5(075.8)

Карапейчик І. М. Логіка використання потенціалів у задачах управління підприємством

Обґрунтовано актуальність задачі визначення місця і ролі потенціалів в управлінні підприємствами і доцільність використання оцінок потенціалів як інструмента встановлення мети у задачах вибору напрямків розвитку підприємств.

Ключові слова: потенціал, оцінки, логіка використання, задачі управління, напрямки розвитку.

Бібл.: 13.

Карапейчик Ігор Миколайович – кандидат економічних наук, генеральний директор ПАТ «Азовмаш» (пл. Машинобудівників, 1, Мариуполь, Донецька обл., 87535, Україна)

E-mail: karaheychik@azovmash.com

UDC 658.5(075.8)

Karapeychik I. N. Potential Implementation Logics in Enterprise Management Tasks

The actuality of the task of positioning the potential in enterprises management, and expedience of implementation of potential estimations as the task selection tool in the tasks of selection of enterprises development direction has been substantiated.

Key words: potential, estimations, implementation logics, management tasks, directions of developmen

Bibl.: 13.

Karapeychik Igor N. – Candidate of Sciences (Economics), General Director of the PJSC «Azovmash» (pl. Mashynobudivnykiv, 1, Mariupol, 87535, Ukraine)

E-mail: karaheychik@azovmash.com

Анализ широкого спектра вопросов, исследуемых в рамках экономической теории потенциалов современными исследователями, показывает, что основное внимание ученых приковано к вопросам уточнения содержания понятия потенциала и методам его оценки (см., в частности, [7]), о чем свидетельствуют и названия целого ряда монографических и учебных изданий [3, 10, 11, 12]. В то же время теоретическим вопросам использования потенциалов в экономике уделяется несравненно меньше внимания.

Первое обстоятельство легко объясняется сложностью понятия потенциала и, вследствие этого, отсутствием единства взглядов среди ученых на природу этого понятия, которое проявляется в одновременном сосуществовании качественно различных, нередко взаимоисключающих толкований потенциала (как ресурсов, условий, способности или возможности и т. п.). Комплексный, синтетический характер данного признака делает трудно решаемой и проблему измерения потенциалов, что также привлекает внимание многих исследователей.

В условиях, когда под потенциалом ученые понимают столь разные сущности, тем более не вполне понятным является второе из отмеченных выше обстоятельств. Ведь очевидно, что оценки потенциалов, понимаемых как ресурсы, или даже как комплексная характеристика ресурсов либо как условия, возможности или

способности, не могут использоваться в одних и тех же задачах управления и в одном и том же качестве. Если к этому добавить, что в теории потенциалов практически не изученным остается и вопрос о носителях потенциалов в экономике, где понятие потенциала без надлежащего обоснования применяется практически к любому объекту, предмету, процессу или явлению (об этом см., в частности, в [1, 13]), то вопросы теоретического обоснования роли и место потенциалов, а также их оценок, как инструмента управления в экономике, определения перечня задач, объективно требующих использования, причем конструктивного, этого инструмента, становятся особенно актуальными.

По нашему убеждению, при обосновании направлений и способов использования потенциалов в экономике первичными являются задачи управления. Если для решения или более эффективного решения тех или иных управленческих задач необходимо опираться на определенные свойства объекта управления (в рассматриваемом случае – это потенциалы и их оценки), то только в таких случаях обоснованным является привлечение соответствующего понятийного и методического инструментария для решения указанных задач. И только в таких случаях возникают объективные предпосылки и возможности для корректной постановки задачи на разработку методов оценки потенциалов и собствен-

но разработка методов, нацеленных на решение и обеспечивающих эффективное решение соответствующих, конкретных задач управления.

Рассмотрим следующую логическую цепочку: «свойства экономического субъекта – процессы, зависящие от данных свойств – задачи управления соответствующими процессами – место оценок указанных свойств в задачах управления», опираясь на концепцию потенциала как определенной способности экономических субъектов [5, 6, 8].

В рамках этой концепции потенциал рассматривается как категория, отражающая предельные возможности субъекта в осуществлении внутренне присущей ему деятельности и характеризующая максимально возможный результат такой деятельности. При этом весь спектр возможностей экономического субъекта, включая предельные, определяется состоянием как самого субъекта, так и внешней среды. Именно данное обстоятельство нашло отражение в введенном автором понятии потенциальной функции [9], выражающей зависимость максимально возможных результатов деятельности экономического субъекта от значимых эндогенных и экзогенных факторов. При этом, как всякая способность, потенциал – это признак, ориентированный в ближайшее будущее, признак, определяющий характеристики (в случае потенциалов – это пределы) будущих результатов деятельности экономического субъекта.

С учетом таких представлений сразу же возникает ряд вполне естественных вопросов: нужно ли (целесообразно ли), и если да, то как, для чего, для решения каких задач следует использовать знание предельных возможностей субъекта экономики. Для большей наглядности рассуждений и выводов далее ограничимся микроэкономическим уровнем (уровнем предприятий), предварительно показав принципиальное различие между предельными возможностями и произвольными возможностями предприятия.

Возьмем для примера производственные мощности предприятия как частную разновидность его потенциала. Предположим, что предприятие рассчитано на производство не более чем N единиц продукции. Допустим также, что оно технологически способно выпускать не менее чем n , $0 \leq n \ll N$, единиц продукции. Очевидно, знание того, что предприятие может выпустить m единиц продукции, т. е. знание величины m , где $n \leq m \leq N$, не несет никакой смысловой нагрузки в отличие от знания предельных характеристик (возможностей) предприятия n и N .

Уже сказанное выше позволяет выявить естественно вытекающие из природы потенциалов возможности использования оценок потенциалов в управлении экономическими процессами, протекающими на уровне предприятия.

Во-первых, потенциал как характеристика способностей предприятия в осуществлении присущих ему видов деятельности в сопоставлении с фактически достигнутыми результатами позволяет обнаружить резервы повышения результативности своей деятельности. (Здесь под резервами понимаются неиспользованные

возможности.) Обычно использование имеющихся резервов не требует значительных капиталовложений и дает сравнительно быструю отдачу, что особенно важно на тактическом уровне управления.

Таким образом, использование оценок потенциала как инструмент выявления резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности логически вытекает из особенностей потенциала как соответствующего признака предприятия.

Во-вторых, оценки потенциала – это своеобразный прогноз результатов деятельности предприятия в ближайшем будущем. Если он неблагоприятен, то налицо наличие проблемы (в терминах теории принятия решений), подлежащей решению. Следовательно, оценки потенциалов предприятия могут выполнять роль инструмента выявления и уяснения проблем. Как индикатор наличия одной из разновидностей проблем можно рассматривать, например, работу предприятия на пределе возможностей, факт которой может быть диагностирован в рамках задачи анализа уровня использования потенциала предприятия.

Представление потенциала в виде потенциальной функции и введение понятия факторных потенциалов [9] создает необходимые предпосылки для проведения факторного анализа, т. е. анализа влияния (и значимости) всех учтенных при построении потенциальных функций факторов на величину потенциала. Это позволяет использовать потенциалы не только для выявления проблем, но и для определения лимитирующих факторов, т. е. «узких мест».

В-третьих, как система с целевым поведением предприятие в каждый момент времени может выбирать (с помощью ряда управляющих параметров) наилучшее с точки зрения принятого критерия или совокупности критериев поведение в рамках некоторого допустимого множества, отражающего текущие возможности предприятия. Причем само допустимое множество поведения предприятия определяется его предельными возможностями.

Воспользуемся приведенным выше примером с производственными мощностями для иллюстрации этой мысли. С целью адаптации к складывающимся на рынке продукции условиям предприятие может варьировать объемами выпуска продукции (один из управляющих параметров предприятия) или, что эквивалентно, уровнем использования производственных мощностей. Однако возможности такой адаптации ограничены вполне определенными рамками (пределами), определяемыми упомянутыми выше величинами n и N .

Некоторые ученые (см., например, [2]) вполне справедливо называют такую адаптацию параметрической, подчеркивая тот факт, что изменение поведения предприятия (режима его функционирования) достигается за счет выбора подходящих значений управляющих параметрами. Как правило, такая адаптация относится к тактическому или оперативному уровням управления, не требует дополнительных затрат и обеспечивает быструю отдачу.

Таким образом, знание потенциалов, т. е. предельных возможностей предприятия, эквивалентно знанию пределов параметрической адаптации. И если эти знания представлены в виде потенциальных функций, то они эквивалентны знанию возможностей параметрической адаптации предприятия к произвольным условиям внешней среды.

В общем случае возможности параметрической адаптации предприятия к различным внешним условиям различны. В то же время очевидно, что наиболее критичны ограниченные возможности адаптации к наиболее вероятным сценариям развития внешнеэкономической ситуации. Иными словами, чем ниже уровень таких возможностей относительно наиболее вероятных условий, тем более актуальными являются усилия по наращиванию потенциала предприятия в соответствующих направлениях.

Изменение предельных возможностей (потенциала) предприятия возможно только путем развития в рамках процессов расширенного воспроизводства (структурной адаптации по терминологии автора статьи [2]), т. е. путем осуществления соответствующих инвестиционно-инновационных мероприятий. (Последние, как правило, требуют, в отличие от мероприятий, укладываемых в рамки параметрической адаптации, значительных капитальных вложений и связаны с большими затратами времени.) Верно и обратное утверждение: развитие – это, как правило, всегда изменение предельных возможностей.

Из изложенного выше логически следует, что оценки потенциалов могут и должны играть ключевую роль в определении наиболее актуальных направлений развития предприятия, формирования целей соответствующих инвестиционных программ.

Порядок решения этой задачи в целом определяется природой проблемы, логикой принятия решений и представляется примерно таким.

1. Анализ фактических результатов деятельности предприятия.
2. Построение потенциальной функции (оценка потенциала) предприятия.
3. Анализ уровня использования потенциала (путем сопоставления фактических результатов деятельности с максимально возможными, потенциальными и последующего ранжирования результатов сравнения).
4. Разработка прогнозов (сценариев) развития внешнеэкономической среды предприятия.
5. Определение критических точек потенциальной функции, «узких мест» предприятия (путем сравнительного анализа комбинаций «уровень использования потенциала в определенных внешнеэкономических условиях – вероятность наступления таких условий» и последующего ранжирования результатов анализа по уровню значимости).
6. Выбор приоритетных целей развития предприятия – направлений наращивания его потенциала.

Проиллюстрируем сказанное следующим примером. Предположим, что предприятие в некоторый фиксированный момент времени использует производ-

ственные мощности на 100%, характеризуется относительно высоким уровнем материалоемкости выпускаемой продукции и ограниченным перечнем поставщиков сырья. При этом у предприятия имеются некоторые резервы повышения эффективности использования сырья и расширения каналов его поставок за счет оперативных организационно-управленческих мероприятий, использование которых условно можно отнести к параметрической адаптации. В то же время для существенного снижения материалоемкости продукции предприятие нуждается в серьезной модернизации производства, подпадающей под определение структурной адаптации.

В данном примере, таким образом, потенциал предприятия по выпуску продукции исчерпан (назовем его условно производственным), однако не полностью использованы технологический потенциал и потенциал материально-технического снабжения. (Названия указанных потенциалов в данном примере также условны.)

В условиях прогнозируемого спада экономики, который обычно сопровождается снижением спроса как на выпускаемую продукцию, так и на сырье, необходимое для ее производства, с соответствующей корректировкой уровня цен, а также расширением возможностей по улучшению условий поставок сырья, наиболее правдоподобно следующее упорядочение направлений развития предприятия в порядке возрастания уровня актуальности: (1) расширение производства и увеличение объемов выпуска продукции; (2) модернизация производства с целью снижения материалоемкости и, как следствие, себестоимости продукции; проведение организационно-управленческих мероприятий, направленных на снижение материалоемкости продукции (3) и улучшение условий поставок сырья (4).

Легко смоделировать ситуации растущей экономики с расширяющимся рынком продукции предприятия, экономики со стабильным спросом и жесткой конкуренцией и др. Очевидно, приоритеты развития предприятия в таких ситуациях будут совершенно иными, и расставить соответствующие акценты вполне можно с помощью анализа потенциалов предприятия, реализуя приведенную выше схему исследований.

Таким образом, в общем случае понятие потенциала, оценки потенциалов в силу их экономического содержания целесообразно использовать в задачах выбора направлений развития экономических субъектов, повышения эффективности их функционирования как инструмент выявления и уяснения проблем, выбора и обоснования приоритетных целей развития и направлений повышения эффективности деятельности. На уровне предприятий предложенная выше схема использования потенциалов по характеру решаемых задач может рассматриваться как более формализованный аналог SWOT-анализа, в котором процедуры экспертных оценок предполагается, по существу, заменить количественными исследованиями потенциальных функций предприятия.

Рассмотрим с этих позиций некоторые из опубликованных в научной и учебной литературе подходов к применению оценок потенциалов.

Типичный пример широко распространенного в настоящее время подхода содержится в [10]. Автор этого учебного пособия отмечает [10, с. 69], что необходимость оценки потенциала обусловлена тем, что уровень реализации возможностей предприятия оказывает непосредственное влияние на достижение оперативных, тактических и стратегических целей его деятельности. Причем основной характеристикой потенциала должна быть его ценность для достижений указанных целей. При этом предпочтение отдается стоимостным оценкам потенциала, которые, по сути, сводятся к оценкам стоимости бизнеса (см. в [10] разделы, посвященные оценке стоимости недвижимости, машин и оборудования, нематериальных активов и стоимости бизнеса в целом).

Как легко видеть, такой подход в корне отличен от развиваемого в настоящем исследовании подхода, изложенного выше. И в основе этого отличия лежит прежде всего то, что предприятие рассматривается не как объект управления, при котором заказчиком (и потребителем) оценок потенциала выступает менеджмент предприятия, а как объект продажи, инвестиций и проч. Тем самым акценты в рамках проблемы оценки потенциала предприятия смещены с его основной, первичной функции – генерировать доход, с процесса функционирования предприятия, реализующего выполнение этой функции, на процессы смены собственников, поиска объектов для инвестиций и т. п. А это означает, что вопросы оценки потенциала предприятия, за некоторым исключением, выводятся за рамки проблемы управления предприятием.

Такая позиция представляется весьма спорной.

Во-первых, потенциал по определению есть способность предприятия достигать определенные результаты. Следовательно, он не оказывает влияние на достижение предприятием тех или иных целей, а характеризует весь спектр возможных результатов его функционирования и, следовательно, достижимых предприятием целей в том числе.

Во-вторых, потенциал – это имманентно присутствующий признак предприятия. Поэтому говорить о ценности потенциала для достижения предприятием определенных функций, т.е. достигать определенных целей, не вполне корректно. Более правильно говорить о том, какие цели достижимы предприятием, обладающим тем или иным потенциалом. Но ответ на этот вопрос в значительной степени уже содержится в первом пункте.

В-третьих, стоимость бизнеса – это понятие, качественно отличное от понятия потенциала. При этом данное понятие, в отличие от понятия потенциала, достаточно хорошо изучено, и его содержание уже давно не вызывает активных научных споров. В связи с этим, даже чисто логически, оценки стоимости бизнеса не могут выступать в роли оценок потенциала. Очевидно верно и обратное утверждение.

Не оправдывает подмену оценок потенциала оценками стоимости бизнеса и тот очевидный факт, что стоимость бизнеса в значительной, если не в определяющей, степени зависит от потенциала предприятия. Действительно, потенциал – это один из важнейших синтетических признаков предприятия. Естественно,

что при определении стоимости предприятия этот факт не может не учитываться. Но оценки стоимости бизнеса должны учитывать (и, как правило, учитывают) и многие другие факторы, важные для покупателя, потенциального инвестора и т. д. И все это также свидетельствует о том, что оценки стоимости бизнеса не могут быть тождественны оценкам потенциала предприятия.

Взгляды и подход к оценке потенциала предприятия, изложенные в [10], практически полностью разделяют и авторы учебного пособия [3], которые также в итоге основное внимание уделяют изложению основных положений оценки стоимости бизнеса, недвижимости и других активов предприятия. При этом весьма показательным является раздел «Потенциал маркетинга предприятия» этой книги [3, с. 189 – 203], в котором изложены методология и методические положения оценки маркетингового потенциала. Тот факт, что оценка маркетингового потенциала (как частной разновидности потенциала предприятия) построена на качественно иных методологических принципах, не имеющих ничего общего с принципами оценки стоимости бизнеса или отдельных активов предприятия, является косвенным, но весьма убедительным свидетельством несостоятельности методологии такой (стоимостной) оценки потенциала предприятия в целом как не обладающей необходимым уровнем общности.

Смешение понятий оценки потенциала предприятий и стоимости бизнеса приводит и к появлению некорректных терминов. Так, например, в учебном пособии [12], авторы которого являются сторонниками того же подхода, в разделе «Теоретические основы оценки потенциала предприятия» употребляется термин «оценка стоимости потенциала предприятия»: «**Оцінка вартості потенціалу підприємства** являє собою упорядкований, цілеспрямований процес визначення у грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного та реального доходу, який має місце в певний проміжок часу в умовах конкретного ринку». Тем самым: (а) стоимость приписывается одному из свойств предприятия – потенциалу, а не предприятию – носителю этого свойства; (б) утверждается, что стоимостная оценка потенциала отличается от стоимости предприятия лишь тем, что в ней учитывается реальный и потенциальный доход предприятия, что практически равносильно утверждению, что в стоимости предприятия указанные факторы не учитываются; (в) оценка стоимости потенциала ограничивается определенными рыночными условиями и, следовательно, не учитывает другие возможные условия данного конкретного, а также других потенциальных для предприятия рынков. С каждым из этих утверждений невозможно согласиться по вполне очевидным причинам.

В данном учебном пособии четко проявляются и следствия такого подхода. В качестве целей оценки потенциала, которые и являются одним из основных предметов настоящего рассмотрения, названы типичные для оценки стоимости бизнеса и активов предприятия цели: продажа, получение кредитов, передача в аренду, страхование и т. д. и лишь одним, предельно абстрактным пунктом обо-

значена цель «принятие внутривладельческих решений по критерию стоимости предприятия» [12, с. 86].

Еще более показательным следствием подмены оценок потенциала оценками стоимости предприятия и его отдельных активов является то обстоятельство, что даже в тех публикациях, в которых значительное или основное внимание уделено вопросам управления потенциалом предприятия (см., в частности, [4, 11]), в соответствующих разделах оценки потенциала вообще не фигурируют как инструмент управления предприятием, включая управление развитием. И это не удивительно, так как предназначение оценок стоимости бизнеса и активов предприятий совершенно иное.

Такая ситуация отчасти объяснима в отношении сторонников ресурсной концепции потенциала, для которых характерно отождествление потенциала предприятия с его ресурсами. В рамках таких представлений оценки, в том числе и стоимостные, ресурсов предприятия и предприятия в целом как ресурсного комплекса вполне логично рассматривать как оценки потенциала. Однако автор монографии [11] придерживается другой позиции, определяя экономический потенциал как некоторую способность предприятия [11, с. 28]. При таком теоретическом базисе замещение оценок потенциала оценками ресурсов, активов предприятия и стоимости бизнеса в целом представляется недопустимым, так как противоречит представлениям самого автора о сущности потенциала.

Авторы учебного пособия [1], не являясь сторонниками ресурсного подхода, прямо указывают на то обстоятельство, что содержанием потенциала как признака предприятия не может быть ни ресурс, ни резерв, ни что либо еще материальное без нематериальных активов, свойства всей совокупности которых и выражаются в понятии потенциала [1, с. 23]. Четко разделяя оценки потенциалов на внутреннюю (для нужд управления предприятием) и внешнюю, признавая различие субъектов оценки и их потребностей в оценках потенциалов различных видов, авторы указанной книги, тем не менее, отдают предпочтение стоимостным оценкам потенциала и, как и другие упомянутые выше авторы, основное внимание в дальнейшем уделяют изложению основ оценки активов предприятия и стоимости бизнеса.

Тем не менее, полностью в русле развиваемого в настоящей статье подхода лежит понимание ими экономического потенциала как ожидаемого (возможного) дохода, целесообразности учета при оценке потенциалов факторов внешней среды, соответствия информационного обеспечения расчетов потенциала существующим системам учета, недостаточности оценки стоимости активов и бизнеса для формирования планов развития, принятия стратегических решений относительно дальнейшей эксплуатации предприятий, поиска «узких мест» [1, с. 122 – 124].

ВЫВОДЫ

Таким образом, анализ даже небольшого числа вполне репрезентативных публикаций по проблемам оценки потенциала позволяет выявить общую, домини-

рующую в настоящее время ситуацию в экономической теории потенциалов. Наиболее характерные ее особенности следующие.

1. Основное внимание исследователей приковано к вопросам уточнения экономического содержания понятия потенциала, его структуризации, классификации проявлений, а также к методологии и методическим вопросам оценки потенциала.

2. В решении тех и иных вопросов первичным является потенциал (и его оценки), а не задачи управления, решение которых диктовало бы целесообразность и/или необходимость привлечения, использования оценок потенциалов.

По существу, экономическая теория потенциалов переживает этап, который можно охарактеризовать как этап перенесения общенаучного понятия «потенциал» в сферу экономических исследований, в экономическую среду. Однако протекает этот процесс недостаточно системно, без должного учета всего комплекса вопросов, связанных с использованием потенциала и его оценок, а также опыта, накопленного в этой области представителями других наук.

3. Как следствие предыдущих пунктов, собственно оценки потенциалов (независимо от методов их получения и уровня научной обоснованности) практически не используются при рассмотрении теоретических и прикладных вопросов управления потенциалом предприятий в частности и управления предприятиями в целом.

4. Доминирующий в настоящее время ресурсный подход провоцирует исследователей на уровне методологии на подмену оценок потенциала оценками ресурсов, отдельных активов предприятий и стоимости бизнеса в целом. Более того, это явление характерно и для исследователей, которые стоят на других позициях по вопросам толкования экономического содержания понятия потенциала, что можно объяснить только объективной сложностью понятия потенциала и его измерений в экономике. В таких условиях существенно проще опереться на уже существующие в экономике, на первый взгляд, близкие потенциалу по своему содержанию, понятия, показатели, оценки и методы оценивания, несмотря на их определенное несоответствие сущности потенциала и возможностям использования последнего в управлении экономическими процессами.

5. Следствием подмены оценок потенциала оценками несколько иного типа является и применение в задачах управления потенциалов существующих методов и приемов управления, которые не предусматривают использование понятия и оценок потенциала, что не способствует развитию ни этих методов, ни теории потенциалов как находящегося еще только в стадии формирования раздела теории управления.

6. Постановка во главу угла развития теории потенциалов управленческих задач, включая поиск задач, которые могут быть более эффективно, более точно или более строго решены с использованием оценок потенциалов, позволяет определить и четко сформулировать конкретные требования к оценкам потенциалов, а значит, и к методам измерения потенциалов, призванным обеспечить выполнение указанных требований.

Изложенные выше методологические положения, определяющие место и порядок использования потенциалов в задачах управления предприятиями, учитывают специфику потенциалов как синтетических признаков предприятия, характер задач управления развитием предприятия и их взаимную обусловленность. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Бачевський Б. Є.** Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
- 2. Брутман А. Б.** Промышленное предприятие как объект измерения конкурентоспособности: методологический аспект / А. Б. Брутман // Вісник Хмельницького університету. – 2009. – Т. 2. Економічні науки, № 4. – С. 156 – 161.
- 3. Добикіна О. К.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
- 4. Должнаський І. З.** Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / І. З. Должнаський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
- 5. Карапейчик И. Н.** О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 3 (т. 1). – С. 8 – 12.
- 6. Карапейчик И. Н.** О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 4 (т. 2). – С. 10 – 13.
- 7. Карапейчик И. Н.** Понятие потенциала в экономике: задачи и направления исследований / И. Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7 (133). – С. 16 – 25.
- 8. Карапейчик И. Н.** Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И. Н. Карапейчик // Эффективная экономика. – 2011. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>
- 9. Карапейчик И. Н.** Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И. Н. Карапейчик // Інноваційні економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 9 – 15.
- 10. Краснокутська Н. В.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
- 11. Лапин Е. В.** Экономический потенциал предприятия / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
- 12. Федонін О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.- метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
- 13. Чавленко А. Ю.** О понятии потенциала в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А. Ю. Чавленко // Капитал страны – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/187954>

БРЕНД ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОВАРУ

ПТАЩЕНКО О. В.

УДК 659.126.1

Птащенко О. В. Бренд як складова стратегічного розвитку товару

У статті розглянуто основні питання щодо термінологічного обґрунтування понять «бренд» і «бренд-менеджмент», основні етапи розвитку товару на основі бренда та необхідні інструменти для цього. Також розглянуто основні складові бренда, що сприяють процесу формування стратегії розвитку товару для підприємства.

Ключові слова: бренд, бренд-менеджмент, стратегія товару, торгова марка.

Бібл.: 6.

Птащенко Олена Валеріївна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 659.126.1

Птащенко Е. В. Бренд как составляющая стратегического развития товара

В статье рассмотрены основные вопросы относительно терминологического обоснования понятий «бренд» и «бренд-менеджмент», основные этапы развития товара на основе бренда и необходимые инструменты для этого. Также рассмотрены основные составляющие бренда, способствующие процессу формирования стратегии развития товара для предприятия.

Ключевые слова: бренд, бренд-менеджмент, стратегия товара, торговая марка.

Библ.: 6.

Птащенко Елена Валериевна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 659.126.1

Ptashchenko Y. V. Brand as a Part of the Strategic Development of Product

The article deals with basic questions regarding terminology study the concepts of «brand» and «brand management», the main stages of the product based on brand and the right tools to do so. Also, the basic components of the brand to promote the formation of product strategy for the enterprise.

Key words: brand, brand management, product strategy.

Bibl.: 6.

Ptashchenko Yelena V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки та враховуючи такі економічні аспекти, як перенасичення вітчизняних ринків товарами, посилення конкуренції, перспективи розвитку підприємств у системі господарських зв'язків, вихід українських економічних суб'єктів на світові ринки зумовляють необхідність використання концептуально нових елементів управління стратегічним розвитком підприємства. Саме такі умови сприяють переорієнтації стратегічного розвитку на використання бренду та ефективної системи бренд-менеджменту, що, у свою чергу, сприяє інноваціям у сфері виробництва та появи нових товарів.

Метою статті є дослідження бренду та системи бренд-менеджменту, як одного з напрямків стратегічного розвитку товару підприємства.

Значний науковий внесок дослідження теоретичних питань стосовно розвитку бренду та бренд-менеджменту зробили провідні західні економісти Д. Аакер, Т. Амблер, Г. Армстронг, А. Біл, Р. Блекуелла, Дж. К. Веркман, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен та інші. Серед українських науковців, які вивчали запропоновану тематику, можна виділити С. Дерев'янка, А. Леоніденка, О. Кендюхова, О. Мельника, В. Перція, серед російських – Г. Багієва, Н. Д'ячкова, В. Ієвлева, І. Качалова, І. Крилова, М. Яненко.

У сучасних умовах господарювання бренд як інструмент впливу ринкового середовища, що дозволяє завоювати на ринку місце, гідне якості продукції, що реалізується, потребує ціленаправленого та систематичного управління. Цінність бренду для організації проявляється у процесі його інструментального використання [2].

При цьому необхідно розрізнити такі поняття, як «бренд» і «торгова марка». На перший погляд, термінологічні обґрунтування даних понять схожі, але між ними є суттєва різниця.

Так, *товарна марка* – це сукупність таких елементів, як ім'я, назва, знак і символ, що подані на товарах і відрізняють даний товар від усіх інших.

Товарне ім'я – це та частина товарної марки, яка має звукове вираження.

Фірмовий знак – це складова частина товарної марки, що має форму символу, малюнку або позначки, за якими споживачі розпізнають продукцію улюбленої фірми.

Товарний знак – це марка або її частина, що забезпечена правовим захистом та захищає права продавця на користування марочною назвою або емблемою (знаком).

На відміну від товарної марки бренд, за визначенням Поля Фелдвіка, – це набір відчуттів і уявлень споживача. Зазначимо, що це не просто марка, лейбл, який легко упізнається і запам'ятовується [4]. Бренд – це явище. Це безперервний процес масового виробництва. Але виробництва не товарів і послуг, а однотипних емоцій, які стають наслідком цих товарів і послуг. Ці емоції – формують стабільне споживання, формують моду, визначають стиль життя. І не важливо, наскільки це життя багате. Бо на кожен товар є свій покупець. Його лише треба привабити.

Створення бренду – це творчість, заснована на глибокому знанні ринку. Хід створення бренду досить складний, а вартість помилки може бути досить великою (наприклад, банкрутство компанії), через це бага-

то великих підприємств вибирають не займатися цим незалежно, а передати створення бренду компаніям-професіоналам в даній області. Початок роботи над будь-яким брендом – це його позиціонування на ринку.

Позиціонування бренду – це позиція (ніша) на ринку, що займане брендом по відношенню до конкурентів, а ще комплект купівельних потреб і сприйняття; частина оригінальності бренду, яка зобов'язана енергійно застосовуватися для розрізнення з поміж конкурентів. Значить, для створення кожного бренду необхідно відповісти на чотири основні запитання:

- ✦ для кого? – визначення цільової групи покупців, для якої створюється бренд;
- ✦ для чого? – вигода покупця, яку він отримає в результаті придбання саме цього бренду;
- ✦ з якою метою (для якого застосування?) – потрібен саме цей бренд;
- ✦ проти якого конкурента? – залежно від продукту цільова група покупців, можливо, замінена на групу людей, які приймають рішення про покупку і виборі марки.

Отже, бренди «живуть» у свідомості споживачів. Бренд – це не річ, не продукт, не організація, він не існує в реальному часі – це ментальна конструкція. Бренд – це торгова марка, яка в очах споживача вибирає себе чіткий і значний набір цінностей і атрибутів. Тому під брендом будемо розуміти послідовний набір функціональних, емоційних, психологічних і соціальних обіцянок умовному споживачеві, який є для нього унікальним, значимим і найкращим чином відповідають його потребам.

Стосовно ж поняття «бренд-менеджмент», то необхідно зазначити таке: бренд-менеджмент – це добре спроектована та обмислена теорія, тобто сформована система ідей, принципів і методів, яка узагальнює практичний досвід і відображає основні закономірності реалізованих процесів просування продукції [2].

Ж. Капферер, один з трьох провідних спеціалістів з брендингу у світі, рекомендує розглядати бренд-менеджмент як сукупність двох складових: основи бренду та інновації [4]. За словами автора моделі, бренд-менеджмент – це баланс між збереженням, оновленням, розширенням і ростом основи бренду, з одного боку, а з іншого – створенням нових товарів і послуг з урахування нових споживачів, нових сегментів ринку.

Грунтуючись на новій парадигмі бренд-менеджменту та поділяючи думку Д. Аакера, спеціаліста в галузі маркетингу, реклами і бренд-менеджменту, можна стверджувати, що сучасна концепція бренд-менеджменту полягає перш за все у розвитку ідентичності бренду як основного елемента товару [3].

Бренд-менеджмент – це діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації підприємства та має спрямованість на забезпечення прихильності споживачів, стійкості конкурентних позицій та довготривалого успіху підприємства [6]. Його метою є розвиток та зростання вартості основного нематеріального активу підприємства – капіталу бренду. Тобто бренд-менеджмент на підприємстві виконує завдання забезпечення стійкого довгострокового попиту на продукцію; надання бренду додаткової цін-

ності; формування стійкої бази для розширення бренду шляхом диференціації продукції; створення можливостей виходу на нові ринки; і, у кінцевому результаті, підтримання відповідного рівня прибутковості.

Спираючись на зазначене вище, стає можливим стверджувати, що стратегія бренду як кінцевий результат бренд-менеджменту на підприємстві повинна відображати плани на майбутнє та корпоративну структуру організації, одночасно знаходячись під впливом бізнес-стратегії цієї організації стосовно нового товару.

Метою формування стратегії розвитку товару на основі бренду є безпосереднє досягнення конкурентних переваг. Але це досягнення неможливе без чіткого розуміння цінності самого бренду, іміджу та його філософії в цілому.

Цінності бренду – це принципи, на яких будується бізнес.

Імідж бренду – це сукупність ряду змінних, з переважною над змістом формою, варіант подачі товару, який акцентував увагу на кращих якостях, підвищує самооцінку та авторитет у потенційних споживачів, а також ключ до успіху в правильності концепції розвитку суспільних зв'язків.

Філософія бренду – це система суспільних, соціальних, етичних та естетичних цінностей, стосунки бренду і навколишнього середовища.

Філософія бренду формує відносини зі споживачами і позиціонування компанії, в ній закладаються культура, традиції та цінності бренду. Філософія бренду впливає з його місії, доповнюючи її творчими особливостями, одухотворяє бренд і служить зв'язуючою ниткою між змістом бренду і його індивідуальністю.

В основі філософії бренду лежить ідеологія його споживання: чітке розуміння сенсу знаходження бренду на ринку, розуміння створюваного образу як передумов поведінки споживача.

Проведемо аналіз філософії бренду як сукупності всіх якостей і принципів роботи бренду.

Пропонується така структура аналізу філософії бренду:

1. Перше враження.
2. Цінності (громадські, соціальні, етичні, естетичні).
3. Ставлення до споживача.
4. Позиціонування компанії.

При цьому необхідно зазначити, що філософія бренду має загальний характер, але на кожному етапі життєвого циклу товару можливе несуттєве її коригування, що в цілому не несе у собі негативного впливу на розвиток самого бренду. Це передусім пов'язано з нестабільністю сучасних умов господарювання та суттєвим впливом на вітчизняні економічні процеси політичних змін.

Отже, увесь процес формування стратегії бренду для товару можливо запропонувати за такими етапами.

На *першому етапі* визначається ставлення споживачів до бренду, що дає змогу встановити тип споживача, на який орієнтується бренд; також формулюються критерії вибору, які властиві визначеному типу споживача; мотиви, якими керуються споживачі при при-

дбанні бренду; інформація про погляди споживачів на конкуруючі бренди.

Другий етап передбачає визначення індивідуальних особливостей продукції, насамперед її неповторності та унікальності, на рівні споживчих переваг.

Третій – визначення потенціалу бренду з метою побудови його активу.

Четвертий – визначення ідентичності бренду, що дає змогу встановити напрямок його розвитку.

П'ятий етап – вибір прийнятної бренд-стратегії, яку пропонується здійснювати за трьома критеріями відповідності: ринковому середовищу; ресурсам підприємства; споживчій аудиторії.

Тому, обираючи стратегію розвитку товару на основі бренду, перш за все необхідно враховувати те, що бренд має у собі уміння адаптуватися до мінливих умов споживачьких уподобань. Бренд забезпечує безпосереднє партнерство та співпрацю з цільовою аудиторією [5].

Однак не слід забувати, що, перш за все, успішний бренд завжди повинна підтверджувати висока якість товару чи послуги, що випускає чи надає компанія. Якість має відповідати очікуванням споживача. Емоційна складова, ідея товару, реклама – це все добре, але без якості бренду немає і система бренд-менеджменту втрачає свою ефективність.

Таким чином, формування стратегії розвитку товару на основі бренду доцільно проводити у розрізі основних елементів: формування стратегій управління товарним портфелем підприємства; товарними марками товарів, що реалізує підприємство; ціновою політикою підприємства; методами збуту та засобами мерчандайзингу; сервісною підтримкою. З погляду на зазначені положення підприємствам необхідно зосередити зусилля на розвиток комунікативних зв'язків, тобто на аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей організації, що передбачає не лише спрямованість на ринок товарів і отримання прибутку, але і отримання зворотної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень щодо виробничих процесів, фінансових і маркетингових заходів, правового захисту бренду, стратегічних орієнтирів організації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Аакер Д.** Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Издат. дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
2. **Капферер Жан-Ноэль.** Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер ; пер. с англ. Е. В. Виноградовой; под. общ. ред. В. Н. Домнина. – Москва : Вершина, 2007. – 448 с.
3. **Капферер Ж.-Н.** Торговые марки: испытание практикой / Жан-Ноэль Капферер. – М. : Инфра-Контакт, 2002. – 210 с.
4. **Кумбер С.** Брендинг / С. Кумбер : Пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 174 с.
5. **Лейн Ч. Р., Расел Дж. Т.** Рекламная спираль и планирование брендов / Ч. Р. Лейн, Дж. Т. Расел. – СПб. : Питер, 2006. – 487 с.
6. **Основні етапи становлення та розвитку брендингу у світі.** – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_24/articles/28_Pyankova.pdf

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ В УСТАНОВАХ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ СФЕРИ

ЧМЕЛЬОВА О. С., АЛЕКСЄЄВА О. В.

УДК 330.322.3

Чмельова О. С., Алексєєва О. В. Методика проведення SWOT-аналізу в установах науково-дослідної сфери

У статті проаналізовано сучасний стан економічних умов для розвитку науково-дослідних установ в Україні. Обґрунтовано актуальність застосування методу SWOT-аналізу з метою вибору стратегічних напрямів інноваційного розвитку при плануванні та фінансуванні інноваційної діяльності в установах науково-дослідної сфери. Авторами показано доцільність застосування методу SWOT-аналізу щодо науково-дослідної установи в комплексі з іншими методами стратегічного аналізу. Об'єктом дослідження обрано один із найстаріших в Україні наукових закладів – Харківський науково-дослідний інститут мікробіології та імунології ім. І. І. Мечнікова.

Ключові слова: SWOT-аналіз, науково-дослідна сфера, інноваційний розвиток.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Чмельова Ольга Сергіївна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: skrypnuchenko@mail.ru

Алексєєва Олена Вікторівна – економіст II категорії, планово-економічний відділ, Інститут мікробіології та імунології ім. І. І. Мечнікова НАМН України (вул. Пушкінська, 14, Харків, 61057, Україна)

E-mail: alekseeva_1979@mail.ru

УДК 330.322.3

UDC 330.322.3

Чмелева О. С., Алексєєва Е. В. Методика проведення SWOT-аналізу в установах науково-дослідної сфери

Chmelyova O. S., Alekseeva Y. V. The Methodology of the SWOT-Analysis for the Institutions of Scientific and Research Fields of Activity

В статті проведено аналіз економічних умов, створюваних в Україні для розвитку установ науково-дослідної сфери діяльності. Обґрунтовано актуальність застосування методу SWOT-аналізу для вибору стратегічних напрямів інноваційного розвитку установ науково-дослідної сфери при плануванні та фінансуванні їх інноваційної діяльності. Авторами показано доцільність застосування методу SWOT-аналізу в комплексі з іншими методами стратегічного аналізу. Об'єктом дослідження обрано один із найстаріших в Україні наукових закладів – Харківський науково-дослідний інститут мікробіології та імунології ім. І. І. Мечнікова.

The article analyzes the economic environment created in the Ukraine for the development of institutions of scientific and research fields of activity. The using of the SWOT-analysis method for finding the strategic directions of innovative development of institutions of scientific and research fields of activity in the planning and financing of innovation it's necessary today. The authors have proved the feasibility the using of the method of SWOT-analysis for the institutions of scientific and research fields of activity with other methods of strategic analysis. The Kharkiv Scientific and Research Institute of Microbiology and Immunology named after I. Mechnikov was chosen as the object of study.

Key words: SWOT-analysis, scientific and research fields of activity, innovative development

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

Ключевые слова: SWOT-анализ, научно-исследовательская сфера, инновационное развитие.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Чмелева Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: skrypnuchenko@mail.ru

Алексєєва Елена Викторовна – экономист II категории, планово-экономический отдел, Институт микробиологии и иммунологии им. И. И. Мечникова НАМН Украины (ул. Пушкинская, 14, Харьков, 61057, Украина)

E-mail: alekseeva_1979@mail.ru

Chmelyova Olga S. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: skrypnuchenko@mail.ru

Alekseeva Yelena V. – Economist of II category, Department of Economic and Planning, Institute of Microbiology and Immunology named after I. Mechnikov of NAMS of Ukraine (vul. Pushkynska, 14, Kharkiv, 61057, Ukraine)

E-mail: alekseeva_1979@mail.ru

На сьогодні в Україні розвиток науково-дослідної сфери має певні проблеми щодо активізації своєї інноваційної діяльності, а саме: в аспектах планування та фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, потребуючи тим самим суттєвого удосконалення. Досвід розвинених країн показує, що всі основні революційні зміни в економіці мають свій початок саме в цих дослідженнях. Отже, з упевненістю можна стверджувати, що розвиток науково-дослідної сфери – це інвестиції в майбутнє. За таких умов багато

вітчизняних підприємств у період формування сучасної парадигми у світовому господарстві повинні шукати самостійний шлях свого розвитку – використання знань та інновацій як найважливіших економічних ресурсів, визначаючи можливі шляхи приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку на основі інновацій зовнішнім. Таким чином, вибір стратегічних напрямів інноваційного розвитку – одна з ключових проблем при плануванні та фінансуванні інноваційної діяльності в установах науково-дослідної сфери.

У практиці стратегічного аналізу застосовується певний аналітичний інструментарій щодо обґрунтування вибору стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища [1 – 4]. Це моделі портфельного аналізу – матриця Boston Consulting Group (BCG), матриця General Electric/McKinsey, модель Томпсона і Стрикленда, матриця Ансоффа, стратегічна модель Портера та ін., моделі управлінського аналізу – PEST-аналіз, GAP-аналіз, SWOT-аналіз та ін. [6].

На сьогодні більшість підприємств обирають SWOT-аналіз як універсальний метод стратегічного аналізу, що можна використовувати до будь-яких організацій, окремих людей і країн для побудови стратегій в різноманітних галузях діяльності [5]. В останні роки в західних компаніях і вітчизняних підприємствах набувають свого розвитку різноманітні модифікації SWOT-аналізу, які дають змогу розширити сфери його практичного застосування. [1]. Це вказує на актуальність проблеми дослідження, в якому пропонується метод SWOT-аналізу використовувати для вибору стратегічних напрямів інноваційного розвитку при плануванні та фінансуванні інноваційної діяльності в установах науково-дослідної сфери.

Загальну методіку проведення SWOT-аналізу достатньо повно визначено як у зарубіжних (А. Томпсон, А. Стрикленд, Е. Філдс, Х. Макмілан, М. Тампі), так і вітчизняних джерелах (М. Саєнко, А. Балабанова та ін.) [1, 2, 3, 5].

SWOT-аналіз – це аналіз у стратегічному плануванні, що полягає в розділенні чинників і явищ на чотири категорії, а саме: сильних (переваги) (*Strengths*) і слабких (недоліки) (*Weaknesses*) сторін проблеми, можливостей (*Opportunities*), що відкриваються за умов його реалізації, та ризиків (*Threats*), пов'язаних з його здійсненням. Пріоритетом у проведенні SWOT-аналізу, як і проведенні інших досліджень у рамках стратегічного аналізу, є вміння мислити, уміння подивитися на об'єкт дослідження «поглядом аналітика». Якщо дослідник у змозі відійти від своїх суб'єктивних оцінок (особистісні оцінки завжди носять суб'єктивний характер), уважно переглянути параметри SWOT, оцінюючи їх нібито ззовні, приймаючи на себе роль потенційного чи реального керівника/замовника, або конкурента чи стороннього спостерігача, то можна скласти об'єктивний SWOT-аналіз [5].

Основні завдання SWOT-аналізу зведені до такого: виявлення можливостей зовнішнього середовища, які відповідають ресурсам підприємства; визначення його загроз і розробка заходів із усунення чи послаблення їхнього впливу; виявлення сильних ознак внутрішнього середовища і зіставлення з ринковими можливостями; аналіз слабких ознак діяльності підприємства та розроблення заходів із їхнього подолання; визначення конкурентних можливостей і формування стратегії розвитку [6].

Підприємства, що тісно пов'язані з науковими дослідженнями, мали б відігравати важливу роль в інноваційному процесі в цілому для України за умов належного фінансування, отже цілком доречним є провести аналіз стану необхідних умов для інноваційного розвитку цих підприємств.

Ситуація, що склалася зараз в українській науково-дослідній сфері, однозначно визначається як кризова. З одного боку, вона характеризується наявністю проблем планування й фінансування в умовах існуючої економічної ситуації, а з іншого – відсутністю механізму стимулювання високої активності інноваційних процесів, державних гарантій стабільності в сфері інтелектуальної праці й виробництва.

Так, витрати на науку в поточному бюджеті становлять усього 0,43% ВВП – це найнижчий показник в Україні за останнє десятиліття й найнижчий показник серед усіх європейських країн [7]. У результаті за наказом МОНМС №1242 від 28 листопада 2011 р. залишено без фінансування 44% робіт з фізики, 41% – з приладобудування, 39% – з інформатики й кібернетики, 29% – з електроніки, по 28% – з хімії та машинобудування, тобто саме за тими напрямками, які визначають науково-технологічний прогрес. Без суттєвих змін щодо фінансування залишилися університети із традиційно сильними науковими школами в галузі природних і технічних наук – Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара, Львівський національний університет ім. І. Франка та інші університети, а також Харківський національний інститут мікробіології та імунології ім. І. І. Мечникова [8]. Таким чином, стримано активізацію науково-дослідної сфери, її вплив на розвиток держави й впровадження інновацій.

Сьогодні, зі слів прем'єр-міністра України Миколи Азарова, який виступив на Загальних зборах НАНУ, «державне фінансування науки буде збільшуватися лише в міру того, як економіка буде ставати на ноги, а що стосується бізнесу, то науковці повинні переконати його, щоб він (бізнес) побачив перспективи й вигоду від впровадження наукових розробок» [8].

Такий стан умов фінансування наукової сфери підтверджує доцільність в установах науково-дослідної сфери вибору стратегічних напрямів інноваційного розвитку при плануванні та фінансуванні їх інноваційної діяльності.

За даних умов, автори мали мету показати доцільність застосування методу SWOT-аналізу щодо науково-дослідної установи в комплексі з іншими методами стратегічного аналізу. Об'єктом дослідження обрано один із найстаріших у світі наукових закладів – Харківський науково-дослідний інститут мікробіології та імунології ім. І. І. Мечникова.

SWOT-аналіз в НДІ ім. І. І. Мечникова був проведений у такій послідовності.

По-перше, до проведення SWOT-аналізу підприємства ми розглянули фактори зовнішнього середовища, які прямо або побічно визначають можливості й загрози розвитку науково-дослідної діяльності установи. У практиці стратегічного аналізу дослідження факторів зовнішнього середовища (макрооточення) розглядають як PEST-аналіз [3]. Макрооточення включає: нормативно-правове середовище, економічне середовище, технологічні умови, природно-географічні умови, соціально-демографічні фактори, міжнародне середовище.

Нормативно-правове середовище містить у собі адміністративні, правові та регулюючі інститути, а також сукупність прийнятих і реалізованих ними законів, підзаконних актів, указів, постанов і інших документів, що впливають на розвиток установ науково-дослідної сфери.

Економічне середовище являє собою сукупність економічних умов для розвитку сфери науки й інновацій України, її регіонів, які припускають наявність виробничих можливостей, вільне переміщення ресурсів, існування стимулів до праці і т. д.

Технологічні умови створюють передумови для вдосконалювання виробництва й появи якісно нових або відновлення наявних у регіоні товарів, технологій і послуг.

Природно-географічне середовище – сукупність компонентів, що перебувають у межах атмосфери (повітряний басейн), гідросфери (водний басейн), літосфери (надра), фауни (тваринний мир), флори (рослинний мир) та ін., а також їх стан і охорона.

Соціально-демографічні фактори – сукупність факторів, що характеризують населення (погляди, цінності й норми поведінки та ін.). Саме люди, рівень їх освіти й кваліфікації становлять основу кадрового потенціалу країни, регіонів, підприємств, що в теперішній

час стає конкурентною перевагою підприємства й визначальним фактором його економічного розвитку.

Міжнародне середовище містить у собі сукупність національних і міжнародних процесів і явищ, що впливають на розвиток науково-дослідної установи.

По-друге, ми провели аналіз факторів внутрішнього середовища розвитку НДІ ім. І. І. Мечнікова і виявили сильні та слабкі сторони в розвитку діяльності науково-дослідної установи.

Наступним етапом було формування матриці SWOT-аналізу з встановленням зв'язків між сильними та слабкими сторонами діяльності науково-дослідної установи з можливостями й загрозами її розвитку. Було отримано такі результати (табл. 1).

Далі нами було сформовано так звану модель «Дерева цілей», яка була покладена в основу вибору стратегії інноваційного розвитку НДІ ім. І. І. Мечнікова (рис. 1). За допомогою моделі «Дерева цілей» ми визначили деякі стратегічні цілі, які, на нашу думку, мають вирішальне значення для розвитку наукової установи.

На останньому етапі ми обрали стратегію розвитку НДІ ім. І. І. Мечнікова, яка спрямована, насамперед, на реалізацію сильних її сторін з урахуванням перспективних можливостей, усунення слабких місць і запобігання

Таблиця 1

SWOT-аналіз розвитку науково-дослідного інституту мікробіології та імунології ім. І. І. Мечнікова

Переваги (S) внутрішнє середовище	Недоліки (W) внутрішнє середовище
<ol style="list-style-type: none"> 1. Потужний науковий потенціал (близько 60% наукових кадрів від чисельності штату співробітників). 2. Великий теоретичний та практичний досвід у фундаментальних і прикладних розробках у сфері мікробіології, імунології, епідеміології та виробництва вакцин (з 1886 р.). 3. Установа є монополістом в Україні та державах СНД у виробництві вакцин БЦЖ для імунізації дітей, головною установою з проблем загальної та прикладної імунології, питань біобезпеки. 4. Є першим науково-дослідним інститутом в Україні та державах СНД по ряду відкриттів, розробці нових підходів, методів досліджень. 5. Підготовка науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації, проведення семінарів щодо підвищення кваліфікації лікарів. 6. Розробки за різними напрямками. 7. Стійкість до зовнішніх факторів. 8. Глибокий асортимент розробок одного напрямку 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень забезпеченості наукових кадрів матеріально-технічними засобами. 2. Обмеженість у фінансуванні фундаментальних та прикладних розробок. 3. Низький рівень видавничої діяльності у міжнародних масштабах. 4. Низький рівень моніторингу щодо оцінки міжнародної конкуренто-спроможності розробок. 5. У штаті невелика кількість молодих вчених. 6. Відсутність концепції (програми) стимулювання праці науковців. 7. Низький відсоток отримання наукових ступенів і звань молодими вченими. 8. Відсутність рекламної діяльності щодо просування фундаментальних та прикладних досліджень. 9. Низький рівень партнерства із закордонними партнерами.
Можливості (O) (зовнішнє середовище)	Ризики (T) (зовнішнє середовище)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розвиток міжнародного співробітництва та пошук міжнародних партнерів для розвитку фундаментальних та прикладних розробок з мікробіології, імунології, епідеміології та виробництва вакцин, підготовки науково-педагогічних кадрів. 2. Створення міжнародних наукових лабораторій (центрів) з діагностики, лікування, профілактики захворювань. 3. Участь у всеукраїнських та міжнародних конкурсах інноваційних проектів. 4. Розробка нових перспективних напрямків діяльності. 5. Розвиток кадрового потенціалу, стимулювання наукової праці. 6. Розвиток видавничої діяльності в міжнародних масштабах. 7. Комерціалізація фундаментальних і прикладних розробок (наприклад, комерціалізація напрямку «Клініка»). 8. Залучення приватного капіталу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зниження попиту внутрішнього ринку на фундаментальні та прикладні дослідження з мікробіології, імунології, епідеміології та виробництва вакцин, підготовки науково-педагогічних кадрів. 2. Зниження фінансування з держбюджету. 3. Припинення діяльності лабораторій. 4. Звільнення наукових кадрів. 5. Збільшення кількості закордонних конкурентів. 6. Низький рівень законодавчої підтримки. 7. Низька купівельна спроможність населення

виникаючих загроз. На нашу думку, методика дозволила визначити деякі стратегічні напрями інноваційного розвитку при плануванні та фінансуванні інноваційної діяльності в науково-дослідному інституті, зазначити слабкі та сильні сторони діяльності науково-дослідної установи, встановити зв'язки між ними та можливостями й загрозами її розвитку, визначити стратегію інноваційного розвитку установи, що вирішить поточні проблеми планування, фінансування та забезпечення конкурентоспроможності фундаментальних та прикладних досліджень на міжнародних наукових ринках.

5. Постійно вивчати актуальність і перспективність напрямків наукових досліджень.
6. Визначити стратегію НДІ ім. І. І. Мечнікова на поточному етапі розвитку наукового ринку.
7. Здійснювати оцінювання діяльності установи не в цілому, а в кожному конкретному підрозділі, кожній лабораторії.
8. Визначити місії, цілі і стратегію структурних підрозділів.
9. Реалізувати головну ідею – формування у співробітників ідентичності з установою.



Рис. 1. Модель «Дерева цілей»

Отримані результати дозволили запропонувати стратегічні напрями інноваційного розвитку науково-дослідного інституту мікробіології та імунології імені І. І. Мечнікова, що мають забезпечити зростання ефективності діяльності установи, навіть за умов відсутності суттєвих змін щодо бюджетного фінансування.

Пропозиції щодо заходів зростання ефективності діяльності НДІ ім. І. І. Мечнікова:

1. Досягнення цілей установи забезпечується зокрема за рахунок ефективного використання творчого потенціалу молодих вчених, отже розробка системи стимулювання праці в організації безперечна.
2. Ввести до штату відділу кадрів спеціаліста із стратегії розвитку.
3. Здійснити оцінювання характеристики зовнішнього середовища.
4. На підставі висновків, запропонованих рекомендацій, диференціювати продукцію НДІ ім. І. І. Мечнікова.

10. Передати у самоокупівельну оренду підрозділи, що наразі є неефективними, колективам молодших вчених.

11. Запровадити замість існуючої професійно-кваліфікаційної моделі: «посада – співробітник» іншу модель: «посада – співробітник – посада» та «співробітник – посада».

Є підстави вважати, що SWOT-аналіз НДІ ім. І. І. Мечнікова дозволив виявити причини ефективності чи неефективності діяльності та на їх основі зробити висновок, у якому напрямку повинно розвиватися підприємство. Але, слід зазначити, що SWOT-аналіз – це лише інструмент для структурування наявної інформації, що допомагає наочно представити основні фактори, а також оцінити приблизні варіанти розвитку тих чи інших подій, тобто він не дає остаточних рекомендацій. Враховуючи специфіку сфери діяльності установ науково-дослідної сфери, застосування лише класичного SWOT-аналізу недостатньо, саме тому ми запро-

понували комплексний підхід щодо застосування цього методу.

ВИСНОВОК

Таким чином, авторами на конкретному прикладі пропонується застосування розширеної методики проведення SWOT-аналізу в установах науково-дослідної сфери, який доповнено PEST-аналізом, моделлю «Дерево цілей» та розробкою елементів стратегії, що допоможе при вирішенні ключових проблем планування та фінансування інноваційної діяльності та визначенні стратегічних напрямів інноваційного розвитку установ зазначеної сфери. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент : Учеб. пособие. – 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.

2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : Навч. посібник. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

3. Смирнов А. Модель функционирования регионального потребительского рынка / А. Смирнов // Предпринимательство. – 2006. – № 6. – С. 144 – 146.

4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

5. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій / За ред. Л. В. Балабанової. – К. : Знання, 2005. – 301 с.

6. Фитцрой П. Т. Инструменты стратегического планирования // Современное управление. Энциклопедический справочник. – Т. 1. – М. : Издатцентр, 1997. – 584 с.

7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» зі змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 12 квітня 2012 року № 4647 - VI).

8. Міжнародний суспільно-політичний щотижневик «Дзеркало тижня. Україна» № 8, 02 березня 2012.

ПРОБЛЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

ШКОДІН Я. В.

УДК 334.722.8(477)

Шкодін Я. В. Проблеми корпоративного управління в Україні

У статті досліджено стан корпоративного управління в Україні в посткризовий період, визначено ключові проблеми та шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: корпоративне управління, акціонерне товариство, концентрована власність, дивіденди.

Табл.: 1. **Бібл.:** 6.

Шкодін Ярослав Віталійович – кандидат економічних наук, провідний юрист-консульт, Харківська обласна спілка споживчих товариств (наб. Нетеченська, 14, Харків, 61125, Україна)

E-mail: yarsh@rambler.ru

УДК 334.722.8(477)

Шкодін Я. В. Проблемы корпоративного управления в Украине

В статье рассмотрено состояние корпоративного управления в Украине в посткризисный период, определены основополагающие проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционерное общество, концентрированная собственность, дивиденды.

Табл.: 1. **Библ.:** 6.

Шкодін Ярослав Витальевич – кандидат экономических наук, ведущий юрист-консульт, Харьковский областной союз потребительских обществ (наб. Нетеченская, 14, Харьков, 61125, Украина)

E-mail: yarsh@rambler.ru

UDC 334.722.8(477)

Shkodin Y. V. The Problems of the Corporate Governance in Ukraine

The article analyzes the basic tendencies and problems of development Corporate Governance in Ukraine.

Key words: Corporate Governance, joint-stock company, concentrated property, dividends.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 6.

Shkodin Yaroslav V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Counsel, Kharkiv Regional Union of Consumer Societies (nab. Netechenska, 14, Kharkiv, 61125, Ukraine)

E-mail: yarsh@rambler.ru

Слабкий корпоративний сектор економіки України робить її вразливою для деструктивного впливу зовнішнього середовища, особливо в умовах посилення невизначеності на світових ринках в посткризовий період. Одним із факторів пристосування до кризових явищ та їх подолання є належна система корпоративного управління, що дозволяє акціонерам і менеджерам гідно вирішувати внутрішні протиріччя, розв'язувати проблеми, що виникають під впливом глобалізації, та адекватно відповідати викликам світових криз.

Проблемам корпоративного управління присвячені праці закордонних і українських вчених, серед яких І. Ансофф, Дж. Блайзі, А. Шлейфер, Д. Голубков, Т. Долгопятова, А. Радигін, В. Мокряк, Д. Задихайло, П. Круш та багатьох інших. Корпоративне управління є складною, багатофункціональною категорією, що потребує глибокого та комплексного підходу, активізації досліджень в цьому напрямі, стратегічна перспективність якої в сучасній глобальній економіці є очевидною.

Метою даної роботи є визначення основних проблем корпоративного управління в Україні в посткризовий період та напрямків їх розв'язання.

Головну роль у соціально-економічному розвитку країн з розвинутою ринковою економікою та країн, що розвиваються, у тому числі в Україні, відіграє корпоративний сектор, розвиток якого неможливий без створення ефективного корпоративного управління. Згідно з Принципами корпоративного управління ОЕСР саме корпоративне управління є ключовим елементом підвищення економічної ефективності. Належне корпоративне управління повинне створювати стимули для того, щоб правління й менеджмент прагнули до досягнення цілей, що відповідають інтересам компанії та акціонерів, а також полегшувати діючий контроль, тим самим підштовхуючи фірми до більш ефективного використання ресурсів [4]. Між якістю корпоративного управління та ефективністю підприємства в перехідній економіці України теж існує причинно-наслідковий зв'язок [2], тобто підприємства мають стимули для добровільного покращення стандартів корпоративного управління.

Не дивлячись на те, що формальну інституціалізацію механізмів корпоративного управління в Україні в основному завершено (прийнято низку законів, підзаконних актів, корпоративних кодексів тощо), проте вони не відіграють своїх інституційних ролей. Особливістю українського корпоративного управління є наявність неформальних інститутів, що діють у позапprawовому полі та характеризуються відторгненням норм підприємницької культури розвинених країн. Недостатність розвитку інституційних норм корпоративного управління «компенсується» механізмами неформального впливу. Обов'язково необхідно врахувати, що формальні норми встановлюють структуру «де-юре», яка в значному ступені коректується ситуацією «де-факто». Світовий економічний форум розраховує Індекс фінансового розвитку (*Financial Development Index*), в якому аналізуються індикатори корпоративного управління. Згідно з даним індексом, Україна знаходиться на 54-м місці серед 60 країн, що досліджувалися в 2011 р. (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Індикатори корпоративного управління в Україні, 2011 р.

Індикатор	Місце серед 60 країн
Захист прав власності	59
Захист прав міноритарів	60
Ефективність ради	51
Упевненість в професіоналізмі менеджерів	60
Готовність делегувати повноваження органам управління	57
Ефективність аудита	60
Етичні норми фірми	59
Корупція	54
Судова незалежність	59
Плата за судові рішення	59

Складено за даними Всесвітнього економічного форуму.

Найбільш слабкими місцями є рівень розвитку інституцій, які безпосередньо впливають на захист прав власності – корупція, судова система, професіоналізм та чесність менеджерів, та перешкоджають формуванню ефективного корпоративного управління. Негативно на розвиток корпоративного управління в Україні впливає політизація інституційного середовища, що проявляється у переплетенні політичних правил гри з економічними, що стало наслідком злиття фінансово-економічних та політичних інтересів. У боротьбі за корпоративний контроль головну роль відіграють політичні зв'язки, належність до певної партії та підтримка влади.

Основною причиною даної ситуації стало те, що формування корпоративного управління проходило в період «прихватування» суспільного капіталу та захоплення окремих його частин під персоналізований контроль окремих груп осіб, з використанням не тільки легальних і прозорих конкурентних економічних, але й адміністративно-бюрократичних, спекулятивно-шахрайських методів. Усе це спонукало власників українського великого бізнесу й менеджмент до якомога більшої непрозорості своєї діяльності. Природно, що й сьогодні у більшості випадків у них відсутні вагомі внутрішні стимули для забезпечення відкритості, прозорості свого бізнесу. Оскільки в цій справі розраховувати на добру волю реальних власників більшості великих корпорацій не варто, то доцільно сформувати (можливо, навіть через прийняття спеціального закону) дійову систему суспільного моніторингу великих стратегічно важливих корпорацій і холдингів.

Результатом приватизації стала структура акціонерного капіталу, що базується на розпорошеній власності дрібних пакетів акцій серед великого кола акціонерів, а також наявності неформальних, специфічних відносин між мажоритарними акціонерами та менеджментом таких підприємств, які зацікавлені не стільки в підвищенні прибутковості компанії, скільки в збереженні своїх специфічних відносин з підприємством (наприклад, контроль за фінансовими потоками або експортно-імпортними операціями). Отже, з корпоративним управлінням тісно пов'язане поняття дискреційної поведінки менеджерів, тобто поведінка менеджерів у власних інтересах на шкоду акціонерам. У той же час, якщо в американських корпораціях дискреційна поведінка менеджерів здійснюється на шкоду акціонерів, у німецьких – на шкоду акціонерів і працівників, то в українських – в інтересах менеджерів і пов'язаних з ними осіб: державної бюрократії, політичної еліти на шкоду акціонерів, робітників і безпосередньо держави, оскільки приховування доходів позбавляє її чималі частини податкових надходжень. В Україні головною метою менеджерів є приховування дискреційних доходів від державних органів, а не від акціонерів, оскільки вони практично не мають впливу на менеджмент.

Важливішою інституціональною ознакою пост-приватизаційного періоду в Україні є «непрозорість» структури акціонерного капіталу – фактично неможливо чітко визначити реальних та номінальних власників. Дані про структуру володіння акціями в українських

акціонерних товариствах чітко не визначені, тому що офіційна статистика не є повною та достовірною. Переважна більшість акцій вітчизняних акціонерних товариств перейшла до власності інсайдерів – менеджменту, колишньому директорату, персоналу тощо, тобто було сформовано вкрай концентровану корпоративну власність. При суперконцентрованій структурі корпоративних прав потенційно небезпечним для ефективного функціонування акціонерних товариств є не стільки порушення прав дрібних акціонерів і менеджерський опортунізм, скільки майже необмежені можливості для зловживання господарською владою та обмеження професійної автономії, самостійності, економічної ініціативи та відповідальності вищих менеджерів, які перетворюються на простих виконавців і співників у можливих ненормативних діях власників по відношенню до інтересів підприємств, трудових колективів, місцевої громади та суспільства у цілому [3].

Значна концентрація власності в руках менеджменту за відсутності адекватних природі акціонерного капіталу інституціональних обмежень нерідко переорієнтує інтерес контролюючих власників з максимізації курсу акцій та дивідендів на самозбагачення шляхом різних маніпулювань з активами підприємства. Існування у власників «доходу від контролю» є однією з головних рис вітчизняного корпоративного управління. Власники акціонерного капіталу можуть отримувати приватні вигоди, що взагалі не носять ринковий характер, принаймні прямо не пов'язані з комерційними вигодами. Наприклад, отримання стратегічного пакету акцій фірми, що відіграє суттєву роль в економіці регіону, для збільшення своєї політичної ролі, для зміцнення позицій «своїх» кандидатів на виборах у регіональні чи місцеві органи влади. Це може призводити до тінізації корпоративного сектора – підкуп посадових осіб, існування різного роду «відкатів», заснованих на завищенні цін на сировину, матеріали, переведення коштів у дочірні компанії, офшори, реструктуризація корпорації тощо.

У літературі досліджуються переваги та недоліки високої концентрації акціонерного капіталу з погляду ефективності корпоративного управління. Емпіричні дослідження найчастіше виявляють позитивну кореляцію між ефективністю функціонування корпорації та концентрацією акціонерної капіталу. Результати багатьох досліджень свідчать, що чим нижчим є рівень економічного розвитку країни та недосконаліша існуюча в ній інституціональна система, тим вищим є рівень концентрації акціонерного капіталу. В Україні концентрація акціонерного капіталу є найвищою серед усіх країн Центральної та Східної Європи.

Концентрація власності також впливає на дивідендну політику – чим більш концентрована власність, тим гірша політика. В Україні не виплата дивідендів також пов'язана з тим, що відсутній зв'язок між ефективністю компанії і рухом вартості емітованих ними цінних паперів, оскільки фондовий ринок не розглядається як джерело залучення інвестицій. В основному, виплачують дивіденди компанії з державною часткою, оскільки вони зобов'язані їх виплачувати згідно із законодавством. На

2011 р. встановлено норматив дивідендних відрахувань у розмірі 30% (це дало можливість державі отримати 400 млн грн, що в чотири рази більше, ніж було закладено в бюджет) [5]. Що стосується приватних АТ, то, не зважаючи на те, що в посткризовий період у багатьох компаній з'явилась можливість виплатити дивіденди, розраховувати на це не доводиться, оскільки компанії, які не виплачували дивіденди, не змінюють своєї політики.

Причиною концентрації акціонерного капіталу деякі дослідники вважають прагнення до ефективності в нестійкому розбалансованому зовнішньому середовищі, наслідком чого може стати зниження конфлікту інтересів [1]. Фактично це шлях поступового виведення за рамки корпоративних процесів інших учасників. Саме тому штучно створені в процесі приватизації компанії перетворилися на компанії з істотно сконцентрованою власністю, що моделюють закриті корпоративні відносини. Перейшовши в цей стан, компанія практично знищила переваги й працездатні механізми збалансованої системи корпоративного управління. Наглядова рада при цьому втрачає роль провідника балансу інтересів, залишається пасивним органом, існуючим лише як данина формальним нормам, оскільки запрошені корпорацією фахівці, у тому числі й «зовнішні» директори, не можуть зайняти настільки ж незалежну позицію, як у корпорації з атомістичною структурою.

У той же час, за високої розпорошеності акціонерного капіталу ефективність системи внутрішнього контролю теж істотно обмежена. Дрібні акціонери втрачають стимули для контролю за менеджментом, оскільки витрат на здійснення функцій контролю (збирання інформації, судове вирішення спірних питань тощо) знаватимуть окремі, найбільш активні власники, а вигода від поліпшення управління стане суспільним благом, яке ділитимуть усі за кількістю акцій. З цієї причини розпорошеність власності справляє дестимулюючий вплив на акціонерів, перетворює їх на пристосуванців («ефект безбілетника»). У свою чергу, пасивність власників розв'язує руки неконтрольованим менеджерам. В Україні це набуло граничних меж: з одного боку, психологія несприйняття менеджментом акціонерів як власників та ігнорування їх прав, з іншого – вкрай низький рівень корпоративної культури акціонерів та їх пасивність. Таким чином, у сучасних умовах ані інсайдери, ані аутсайдери майже не використовують у власних інтересах переваг акціонерного капіталу: перші – для залучення відносно дешевого капіталу, другі – для придбання корпоративного контролю через скупку акцій. Обидві групи учасників корпоративних відносин віддають перевагу насамперед адміністративним і силовим методам впливу на опонентів, купівлі власності за борги та через процедуру банкрутства, недружнім поглинанням, рейдерським атакам, використанню засобів масової інформації для взаємного тиску тощо.

На наш погляд, тенденція до перерозподілу прав власності на користь керівництва підприємств може бути ефективною лише в короткостроковому періоді, зважаючи на нефінансовий характер акціонування підприємств та несприятливість інституціональних факторів, коли

керівник змушений використовувати багато неформальних факторів. Проте у довгостроковій перспективі така модель корпоративних відносин буде небезпечною для формування ефективної системи корпоративного управління, що, у свою чергу, зменшить надходження інвестицій та темпи зростання економіки країни.

Деякі експерти вважають, що саме неефективне законодавство є основною проблемою в галузі корпоративного управління. Негативно на законотворчий процес впливає те, що практично всі стандарти управління, що впроваджуються останніми роками (законодавчими та виконавчими державними органами), орієнтовані на англо-американську модель корпоративного управління, яка не відповідає особливостям вітчизняної інституційної матриці розвитку. На наш погляд, для розв'язання багатьох проблем корпоративного управління необхідно не тільки збільшувати та вдосконалювати законодавчу базу, а, у першу чергу, необхідно посилювати механізм *інфорсменту* – систему примусового виконання учасниками корпоративної сфери її регуляторних норм.

Акціонерні товариства, що зуміли досягти навіть невеликих поліпшень корпоративного управління, одержують істотні переваги у інвесторів порівняно з іншими АТ, що діють у тих самих країнах і галузях. Як відомо, в Україні вартість позичкового капіталу досить висока, а залучення зовнішніх ресурсів за допомогою випуску акцій практично відсутнє. Така ситуація склалася в силу багатьох причин, у першу чергу, через дуже сильну структурну деформацію економіки, що породжує серйозні проблеми з розвитком компаній як надійних позичальників і об'єктів для інвестування коштів акціонерів. У той же час, чималу роль відіграють й поширення корупції, недостатня розробленість законодавства і вади судового правозастосування і, звичайно, вади корпоративного управління. Тому вкрай необхідним є реформування системи корпоративного управління, підвищення його рівня до міжнародних стандартів, що спричинить швидкий і помітний ефект, забезпечивши зменшення вартості капіталу компанії й зростання її капіталізації.

Впровадження стандартів корпоративного управління в різних галузях економіки характеризується диспропорційністю розвитку. Корпоративне управління в банківському секторі України знаходиться на більш високому рівні порівняно з іншими секторами економіки, що пояснюється головним чином вимогами регулюючого органу (Національного банку України). У той же час необхідно відзначити, що висока концентрація акціонерного капіталу в банківському секторі та її непрозора структура є стримуючими факторами впровадження передових форм корпоративного управління, а внаслідок цього – розвитку банків і залучення капіталу. У той же час рівень корпоративного управління в наукомістких сферах: цивільній авіації, автомобілебудуванні, суднобудуванні, атомній енергетиці залишається вкрай низьким. Вважаємо, що підвищення рівня корпоративного управління в цих сферах переорієнтує напрями іноземних інвестицій, сучасна структура яких орієнтована на задоволення кінцевого споживчого попиту в сегментах з обмеженою інноваційною складо-

вою. Одним із основних напрямків формування нової моделі економічного зростання в Україні на наступні роки має стати переорієнтація значної частини фінансових ресурсів із сировинних галузей на розвиток «нової» економіки, що базується на інноваціях, знаннях, на формування конкурентоздатних нематеріальних активів, інтелектуального капіталу.

ВИСНОВКИ

Таким чином, дослідивши розвиток корпоративного управління в Україні, визначено основні його проблеми та зроблено висновок, що система корпоративного управління потребує кардинального реформування, яке дасть можливість підвищити ефективність функціонування не тільки вітчизняного корпоративного сектора, але й всієї економічної системи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Долгопятова Т. Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний (эмпирические свидетельства) / Т. Долгопятова // Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 84 – 97.
2. Жека В. Чи вигідно компаніям практикувати краще корпоративне управління в Україні? (емпіричні дослідження) / В. Жека // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 11-12. – С. 49 – 55.
3. Мокряк В. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 42 – 54.
4. Принципы Корпоративного управления ОЭСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.oecd.org/dataoecd/46/38/4354430.pdf
5. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
6. The Financial Development Report 2011/ World Economic Forum USA Inc. New York, USA.

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУР БІЗНЕСУ

ЯЛДІН І. В.

УДК 657.1: 658.1

Ялдин И. В. Теория та практика використання системи збалансованих показників у забезпеченні сталого розвитку інтегрованих структур бізнесу

У роботі доведено, що найбільш дієвим у сучасних умовах інструментом, що дозволяє формалізувати стратегію розвитку інтегрованої структури бізнесу (ІСБ) та розробити ефективну систему заходів з її впровадження й реалізації, є концепція збалансованої системи показників (Balanced Score Card – BSC). Наведено результати дослідження щодо застосування концепції BSC при стратегічному плануванні розвитку інтегрованих структур бізнесу, причому інтегровану структуру бізнесу розглянуто в межах проведеного дослідження у вигляді комплементарного пулу компетенцій. Компетенція в цьому сенсі трактується як здатність, чи спроможність певного суб'єкта господарювання вирішувати певний клас професійних завдань. В основу розкриття сутності поняття «інтегрована структура бізнесу» з точки зору компетентнісного підходу покладено твердження, що накопичення компанією критичної кількості ключових компетенцій зумовлює підвищення її ділової активності, забезпечує унікальні конкурентні переваги, найбільш оптимальне використання існуючих і потенційних можливостей, а також зростання ринкової вартості. Розроблено комплекс пропозицій щодо застосування концепції збалансованої системи показників у забезпеченні сталого розвитку ІСБ.

Ключові слова: інтегрована структура бізнесу, збалансована система показників, компетенція, сталий розвиток.

Рис.: 10. **Формул:** 1. **Бібл.:** 30.

Ялдин Ігор Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, здобувач Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 657.1: 658.1

UDC 657.1: 658.1

Ялдин И. В. Теория и практика использования системы сбалансированных показателей в обеспечении устойчивого развития интегрированных структур бизнеса

В работе доказано, что наиболее действенным в современных условиях инструментом, который позволяет формализовать стратегию развития интегрированной структуры бизнеса (ИСБ) и разработать эффективную систему мероприятий по ее внедрению и реализации, является концепция сбалансированной системы показателей (Balanced Score Card – BSC). Приведены результаты исследования по применению концепции BSC при стратегическом планировании развития интегрированных структур бизнеса, причем интегрированная структура бизнеса рассмотрена в рамках проведенного исследования в виде комплементарного пула компетенций. Компетенция в этом смысле трактуется как способность определенного субъекта хозяйствования решать определенный класс профессиональных задач. В основу раскрытия сущности понятия «интегрированная структура бизнеса» с точки зрения компетентностного подхода положено утверждение, что накопление компанией критического количества ключевых компетенций обуславливает повышение ее деловой активности, обеспечивает уникальные конкурентные преимущества, наиболее оптимальное использование существующих и потенциальных возможностей, а также рост рыночной стоимости. Разработан комплекс предложений по применению концепции сбалансированной системы показателей в обеспечении устойчивого развития ИСБ.

Ключевые слова: интегрированная структура бизнеса, сбалансированная система показателей, компетенция, устойчивое развитие.

Рис.: 10. **Формул:** 1. **Библ.:** 30.

Ялдин Игорь Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, соискатель Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Yaldin I. V. The Theory and Practice of Using the Balanced Scorecard in the Sustainable Development of Integrated Business Structures

It is proved that the most effective tool in today, which allows to formalize the structure of an integrated strategy for the development of integrated business structure (IBS), and develop an effective system of measures for its implementation and realization of the concept of a Balanced Scorecard (BSC). The results of research on the application of the concept of BSC for strategic planning of integrated business structures, with, integrated business structure is considered in the framework of the research in the form of a complementary pool of skills.. Competence in this sense is interpreted as the ability of a particular entity to solve a certain class of professional tasks. The basis of the disclosure of the nature of «integrated business structure» in terms of competence-based approach is necessary to say that the accumulated number of critical core competencies that raise its business, provide a unique competitive advantage, the best use of existing and potential, as well as the growth of the market value. Developed a set of proposals for the application of the concept of Balanced Scorecard in sustainable development IBS.

Key words: integrated business structure, balanced scorecard, competency, sustainable development.

Pic.: 10. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 30.

Yaldin Igor V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Applicant of the Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pid'yizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

Головними властивостями сучасних умов господарювання є невизначеність, багатоваріантність і складність передбачення майбутнього. Прояв таких властивостей навіть на рівні одного господарюючого суб'єкта ускладнює роботу системи стратегічного управління. Інтеграційні ж процеси значно більшою мірою спричиняють прояв таких ускладнень. Отже слід

обрати такий управлінський інструмент, що відповідає умовам ведення інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання та враховуватиме означені властивості ринкового оточення. Основу такого врахування складає розробка сценаріїв розвитку інтегрованої системи бізнесу (ІСБ). Разом з тим, реалізувати стратегію ІСБ можна лише на основі створення належної системи мо-

ніторингу (як для зовнішнього, так і для внутрішнього середовища ІСБ та її учасників). При цьому моніторинг обов'язково має передбачити можливість вироблення (бажано превентивних) заходів з регулювання параметрів життєдіяльності інтегрованої структури бізнесу для забезпечення сталості її розвитку.

У межах проведеного дослідження інтегровану структуру бізнесу представлено у вигляді комплементарного пулу компетенцій (КПК), функціонування якого пов'язано з організацією належної підтримки реалізації наявних у ІСБ компетенцій, що певним чином трансформують й реалізацію стратегічного процесу в ІСБ.

Варто зазначити, що категорія «компетенція» використовуються в різних предметних галузях знань, а отже й досі не існує загальноприйнятого визначення (навіть у рамках однієї дисципліни). Досить часто компетенції розглядаються в економіці як синоніми стратегічних спроможностей. Виводячи відмінність між ними, слід підкреслити, що компетенції фокусуються на знаннях (знання виступають як головний ресурс) і безпосередньо пов'язані зі стратегічним вибором суб'єктів господарювання.

Основою розкриття сутності поняття «інтегрована структура бізнесу» з точки зору компетентнісного підходу може становити твердження, що накопичення компанією критичної кількості ключових компетенцій зумовлює підвищення її ділової активності, забезпечує унікальні конкурентні переваги, найбільш оптимальне використання існуючих і потенційних можливостей, а також зростання ринкової вартості.

Виділення компетенцій для ІСБ доцільно здійснювати в рамках консолідації юридично відокремлених суб'єктів господарювання. Відповідно компетенція трактується як здатність чи спроможність певного суб'єкта господарювання вирішувати певний клас професійних завдань (але при наявності бажання та потенціалу здійснення потрібних видів діяльності). Відповідно й *i*-й суб'єкт господарювання розглядається через множину наявних у нього компетенцій ($\{K_{CI}\}$). У відповідність до кожної компетенції ставиться певне забезпечення, яке надає можливість суб'єкту господарювання реалізувати наявну компетенцію.

Регламентування діяльності ІСБ підпорядковується принципу взаємодоповнення компетенцій, заснованому на комплементарному ефекті від розширення однієї діяльності при розширенні масштабів іншої. Формування КПК вимагає консолідації розподілених (між інтегрованими до ІСБ суб'єктами господарювання) елементів забезпечення їх реалізації. Процес такої консолідації можна представити як формування системи забезпечення реалізації компетенцій (СЗПК), зміст функціонування якої зведеться до забезпечення прояву синергії між окремими елементами пулу забезпечення компетенцій (СЗПК = $U\{3K_{jCI}\}$). Розкриття змісту означеного підходу до розуміння ІСБ подано на рис. 1.

Ускладнення сучасних умов проведення господарської діяльності відповідним чином ускладнило можливість розробки стратегій для таких складних утворень, як інтегровані структури бізнесу, що здатні забезпечити їх ефективний сталий розвиток.

У сучасних умовах все більше вчених і практиків вважають, що стратегічне управління повинно базуватися на сценарному підході. У межах даного підходу вважаємо, що ефективність вироблення сценарію розвитку ІСБ доцільно визначити через показник економічної доданої вартості від використання компетенції (EVA_{Ki}) чи залучення носія компетенцій до ІСБ (EVA_{HKi}).

Варто наголосити, що одним з найбільш дієвих у сучасних умовах інструментів, які дозволяють формалізувати стратегію та розробити систему заходів з її впровадження й реалізації, є збалансована система показників ((Balanced Score Card – BSC). Використання BSC, згідно з наявними нині розробками [1 – 5], складає певну концепцію. Можна навіть стверджувати, що концепція BSC у значній кількості літературних джерел [6 – 9] навіть заміняє систему управління будь-якого суб'єкта господарювання та є майже універсальним засобом підвищення ефективності його функціонування. На думку автора, це не є цілком вірним. BSC – це суто специфічний управлінський інструмент, який базується на кращих рисах більшості з теорій фірми (але не є замінником таких теорій, як це стверджують автори [10, 11]). При цьому застосування концепції збалансованої системи показників у забезпеченні сталого розвитку ІСБ вимагає врахування у межах даного дослідження певних особливостей, які можна розкрити за допомогою ряду таких пропозицій.

Пропозиція 1. Поточні умови ведення господарської діяльності вимагають відмови від обмеженого підходу до організації стратегічного управління, орієнтованого лише на одне підприємство. Зараз потрібно враховувати такі резерви підвищення ефективності діяльності, які пов'язані з інтеграційно-дезінтеграційними процесами. Слід знову наголосити, що існують різні типи ІСБ, які розрізняються залежно від цілей співробітництва, характеру відносин і ступеню самостійності учасників інтеграційної взаємодії. Відповідно лише концепція BSC може бути використана для всіх типів ІСБ і форм взаємодії суб'єктів господарювання, що входять до ІСБ (саме через широкую сферу напрямків її застосування та можливість об'єднання в рамках елементів концепції ресурсів й організаційно-технічних можливостей учасників інтеграційних процесів). BSC при цьому розглядатиметься як механізм узгодження інтересів та забезпечення сталості розвитку ІСБ.

Пропозиція 2. Забезпечення сталого розвитку інтегрованого утворення в координатах пропонованого фазового простору вимагає підвищення рівня комплементарності компетенцій у КПК (інтегрування компетенцій кожного *i*-го суб'єкта господарювання ($\{K_{CI}\}$) та їх узгодження з цілями інтегрованого утворення ($U_{ICB} = U\{U_{CI}\}$). Збалансована система показників у даному випадку виступає головним інструментом для СЗПК, сутність якої тут зводиться до забезпечення прояву синергії між окремими складовими пулу компетенцій (СЗПК = $U\{3K_{jCI}\}$). Тут виникнення синергії розглядається як умова зростання комплементарності компетенцій. Стійкість ІСБ при цьому визначається через узгодження параметрів зміни факторів забезпечення наявних у КПК компетенцій на очікувань суб'єктів інтеграційної вза-

емодії (тобто підґрунтям досягнення сталості розвитку ІСБ є процеси дисипації ресурсів й компетенцій із зовнішнього оточення ІСБ як економічної системи).

Орієнтування на представлення ІСБ через КПК та СЗРК певною мірою змінює розуміння «збалансованості» по відношенню концепції BSC. У той же час, саме застосування BSC дозволить дотримувати рівноважні чи нерівноважні баланси між складовими СЗРК, між компетенціями в складі КПК та між ресурсною підтримкою ключових компетенцій ІСБ. Отже, можна наголосити, що введення цих балансів і є напрямом адаптації BSC до умов інтегрованого об'єднання підприємств.

Більше того, інструментарій BSC дозволяє забезпечити так звану «розвиваючу поведінку» ІСБ (створити підґрунтя для оновлення елементів інтегрованої архітектури через залучення більш життєспроможних учасників до складу інтегрованої цілісності та накладення на них системи обмежень, формалізованих у термінах концепції BSC). Забезпечити прояв такої «розвиваючої поведінки» можна лише шляхом цільового орієнтування ІСБ на одночасне й взаємозалежне збільшення

ресурсно-виробничого потенціалу, підвищення фінансових результатів, забезпечення соціальної й екологічної безпеки. Це означає, що довгострокове та стабільне збільшення прибутку (тут прибуток розглядається як критерій успіху в умовах ринкової економіки) повинне ґрунтуватися на міцному ресурсно-компетентісному забезпеченні. Таке забезпечення має постійно покращуватися й тим самим надавати зростанню консолідованих результатів діяльності ІСБ необхідної стабільності. При цьому обов'язковою умовою є розв'язання соціальних завдань. Варто зазначити, що усі ці завдання тією чи іншою мірою вирішувалися й раніше, але тільки в рамках концепції сталого розвитку їх взаємозалежне збалансоване досягнення ставиться на міцну довгострокову планову основу. Плановість же цієї основи обумовлена особливостями інструмента BSC.

Пропозиція 3. Співвіднесення сталості з гармонізацією інтересів (у даному випадку – інтересів учасників ІСБ один з одним та інтересів ІСБ у цілому із середовищем функціонування) дозволяє запропонувати розгляд BSC як механізм такої гармонізації. Орієнтація

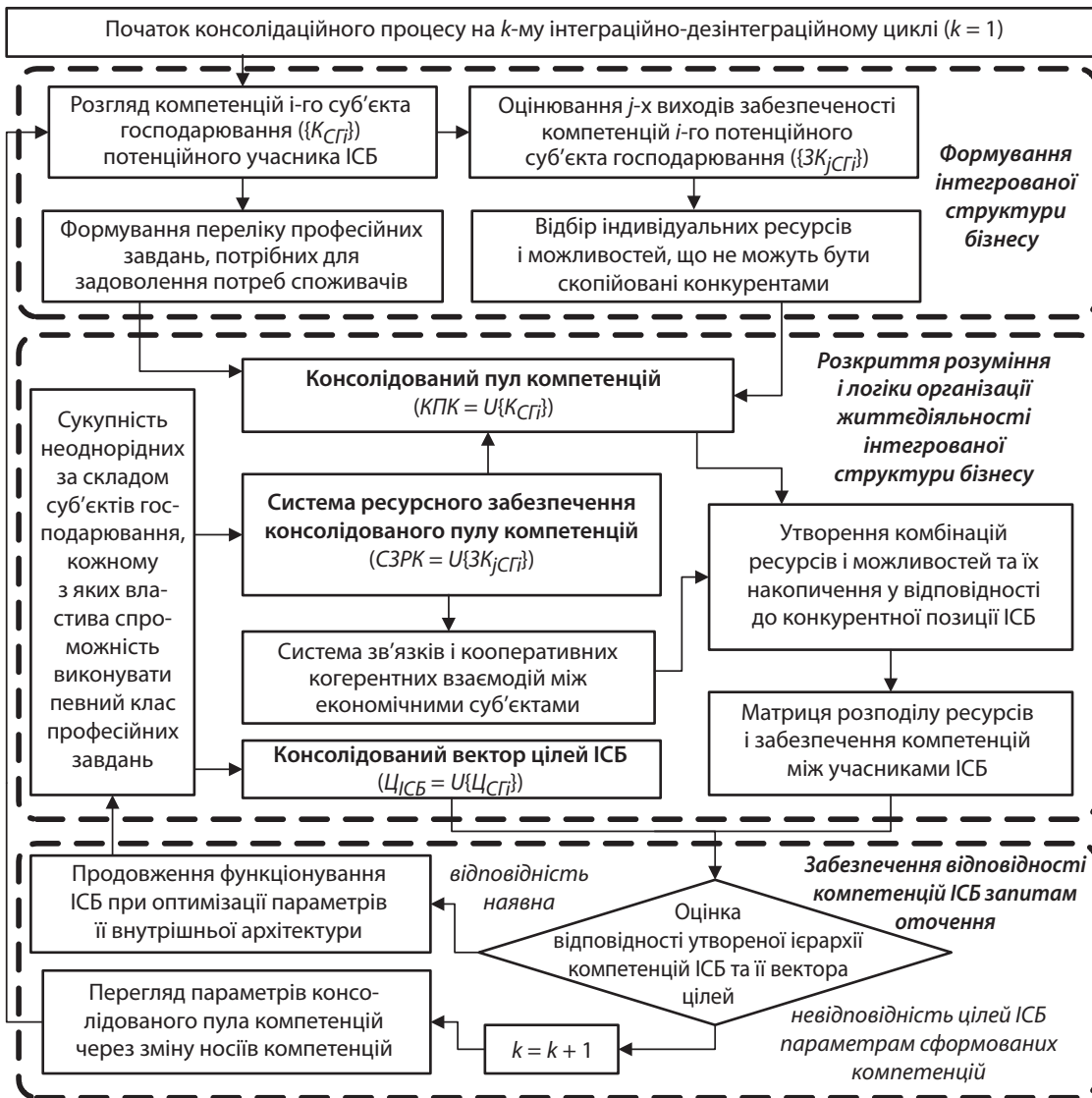


Рис. 1. Розкриття розуміння й формування інтегрованої структури бізнесу

на зазначену гармонізацію інтересів дозволяє здійснювати контроль стабільності змін ІСБ у розрізі сформованих норм, правил, організаційних рутин й мікроінститутів (регламентів взаємин суб'єктів господарювання у складі інтегрованого утворення), які утворювали комлементарний пул компетенцій. Відповідно до складу СЗРК як елемент забезпечення ввійдуть процедури інституціонального регламентування розподілу ресурсів на підтримку компетенцій.

Якщо ж підтримати тлумачення розвитку ІСБ у [12] як взаємного доповнення суб'єктами в інтересах повнішого використання ресурсів (досягнення комлементарності ресурсів у СЗРК і видів діяльності в КПК) та максимального задоволення власних потреб, можна визначити й трансформування змістовного наповнення елементів кортежу (1):

$S_{ICB} = \{план, паттерн, прийом, позиція, принцип, перспектива, правила\}$

$$S_{ICB} = \left\{ \begin{array}{l} S_{ICB}^{план}, S_{ICB}^{паттерн}, S_{ICB}^{прийом}, S_{ICB}^{позиція}, \\ S_{ICB}^{принцип}, S_{ICB}^{перспектива}, S_{ICB}^{правила} \end{array} \right\}. \quad (1)$$

Так, $S_{ICB}^{правила}$ тут передбачає розкриття вимог ведення спільної діяльності (в рамках досягнення U_{ICB}) і напрямки адаптування до них цілей окремих суб'єктів (U_{CT}); $S_{ICB}^{паттерн}$ – визначає шаблони спільного виконання бізнес-процесів у рамках корпоративної логістичної мережі; $S_{ICB}^{прийом}$ – обрана й узгоджена сукупність засобів реалізації U_{ICB} ; $S_{ICB}^{позиція}$ – сукупність зон господарювання, на яких присутня інтегрована структура бізнесу, та відношення її учасників до обраної конкурентної поведінки; $S_{ICB}^{план}$ – визначені конкретні орієнтири розвитку ІСБ; $S_{ICB}^{принцип}$ – розкриває підґрунтя старту інтеграційної взаємодії; $S_{ICB}^{перспектива}$ – опціони (майбутні горизонти) розвитку інтегрованого утворення.

З точки зору концепції BSC забезпечуватиметься саме розкриття означених елементів стратегії ІСБ. Так, $S_{ICB}^{план}$ – відобразатиме бажані орієнтири (фінальні значення) для ключових показників ефективності (KPI); $S_{ICB}^{позиція}$ – відобразатиме відібрані для конкурентного позиціонування ІСБ ключові фактори успіху, у рамках яких обиратимуться KPI; $S_{ICB}^{паттерн}$ та $S_{ICB}^{прийом}$ розкриватимуть ув'язані з KPI стратегічні заходи та підходи до їх реалізації (визначатимуться в межах елемента $S_{ICB}^{принцип}$); закладені ж у стратегічну карту цілі перш за все визначатимуть напрямки (орієнтири) розвитку ІСБ, що відповідає елементу $S_{ICB}^{перспектива}$. Саме таке представлення змісту стратегії S_{ICB} , означеного кортежем (1), створить умови кооперативної розробки управлінських рішень та управління вартістю ІСБ.

Пропозиція 4. Оскільки в процесі розвитку інтегрованої структури бізнесу обов'язково здійснюються певного роду організаційні зміни та відбувається втрата стійкості роботи ІСБ, необхідно в межах інструментарію концепції BSC впровадити методи, які дозволятимуть визначити припустиму втрату границь стійкості показника S_{ICB} й регламентувати діяльність інтегрованих суб'єктів господарювання. Таким чином, щоб утримати ІСБ у рамках консолідованого вектора цілей, враховуючи, що в основу формування ІСБ нами були покладені компетенції її учасників, найбільш оптимальним представляється використання концепції збалансованої системи показників (BSC) додатково й для управління плином організаційних трансформацій під час розвитку ІСБ. При цьому застосування BSC буде засновано на співвіднесенні окремих компетенцій у складі КПК із застосовуваними в BSC ключовими факторами успіху (Key Success Factor – KSF), які також розподілені між учасниками ІСБ. До того ж, означена необхідність інституціоналізації діяльності ІСБ ще більше актуалізує необхідність застосування BSC, саме через її орієнтацію на встановлення індикативних орієнтирів для розвитку окремих учасників інтегрованого утворення.

Пропозиція 5. Доречність застосування збалансованої системи показників пояснюється й її орієнтованістю на організацію управління в розрізі так званих ключових факторів успіху – KSF. Дійсно, показники для BSC обираються саме в розрізі виділених факторів успіху. По відношенню до об'єкта дослідження такими факторами виступають саме залучені до КПК компетенції. Означене ж Р. Нортоном та Д. Капланом [4] встановлення причинно-наслідкових зв'язків відбуватиметься в розрізі показників, які визначають використання складових СЗРК на підтримку кожної конкретної компетенції.

Пропозиція 6. Означені як попередні пропозиції доповнення до концепції збалансованої системи показників потребують певного трансформування деяких з її базових постулатів. Популярність концепції BSC обумовила появлення значної кількості робіт з її критики чи удосконалення. Більшість з цих джерел як певного роду новий результат розглядає перегляд назв, відносин чи кількості таких перспектив. Наприклад, А. В. Фролова пропонує додаткове використання перспектив, відповідних різного роду логістичним операціям (фінансовим або товарним потокам) [13]; М. Д. Крамчанінова наголошує на введенні перспектив технологічних і міжпартнерських процесів [14]; А. Федосєєв стверджує про необхідність виділити перспективу навчання та розвитку [15] тоді, як у [11] говориться про зміну її назви на «потенціал». Проте слід наголосити, що всі такі пропозиції відповідають базовим положенням Р. Каплана та Д. Нортона [3] щодо варіативності змісту й кількості виділених перспектив стратегічної карти концепції BSC. Навіть маючи місце в сучасній теорії та практиці, альтернативні до BSC концепції лише додають нові аспекти до базового (початкового) варіанту стратегічної карти, але докладно не аналізують через значну його поширеність й представленість у літературі.

З огляду на вищевикладене, пропонується певна змістовна трансформація перспектив BSC у розрізі їх

орієнтування на інтеграційні утворення та консолідацію компетенцій під час виникнення ІСБ (відбувається урахування потреб утворення КПК). Графічне зображення такої зміни позначено на рис. 2 (дана пропозиція міститься в розрізі тлумачень Р. Каплана та Д. Нортон [16, 17], але трансформує аспекти їх представлення). Так, процес використання закладених до КПК інтегрованих суб'єктів господарювання видів діяльності відноситься до складової внутрішніх процесів. Віддача від розкриття певної компетенції міститиметься у фінансовій складовій. Клієнтська складова відобразить користувачів результатів закладеного у компетенцію виду діяльності. Перспектива навчання та розвитку міститиме напрямки вдосконалення складових СЗРК.

вадження, так і на поточне застосування), з іншого – потребує певного рівня розвитку суб'єкта господарювання (рівень розвитку тут відбиває готовність до формалізації стратегії). Авторський варіант такого співвіднесення подано на рис. 3.

Як видно з частини А рис. 3, концепція BSC не може використовуватися всіма без виключення ІСБ. З іншого боку (це підтверджується частиною Б рис. 3), залучені до КПК компетенції повинні приносити прибуток, а за умови зменшення даного прибутку має проводитись процедура оновлення компетенцій (в її результаті утворюватиметься поданий на рис. 3 «континуум життєвих циклів»). Тут можна запропонувати розраховувати показник економічної доданої вартості (EVA – прибуток від викорис-



Рис. 2. Пропоноване розуміння перспектив BSC

Орієнтування на подане на рис. 2 не змінює підходу до реалізації стратегії ІСБ за допомогою BSC. Дана схема дозволяє забезпечити співвіднесення цілей й показників за рахунок додавання до неї процедури одночасної декомпозиції й агрегування цілей. Задля цього ІСБ розглядається як ешелонувана ієрархія [18], рівні якої пов'язуються з конкретними стратегічними задачами. Відповідно, після проведення параметричного аналізу (розподіл між рівнями ієрархії достатньої кількості показників, що характеризуватимуть потрібні властивості системи). Далі обиратиметься алгоритм декомпозиції формування цілей. Досягнення ж поставлених цілей вимагає наявності заздалегідь визначеного переліку властивостей (простих й складних) системи. Відповідно складні властивості, через утруднення їх виміру, слід декомпонувати на прості (ті, що підлягають безпосередньому вимірюванню) та потім трансформувати у комплексний показник. Орієнтація на параметричний аналіз вимагає виділення головної властивості ІСБ й співвіднесення її зі складним інтегральним показником.

Пропозиція 7. Застосування концепції BSC, з одного боку, вимагає певних витрат коштів (як на її впро-

тання компетенції за вирахуванням плати за відповідні до даної компетенції елементи СЗРК), у розрізі кожної компетенції (EVA_{Ki}) чи за кожним носієм компетенцій (EVA_{HKi}). Більш того, при розрахунку EVA_{Ki} та EVA_{HKi} слід прибуток від компетенції додатково зменшувати на витрати від можливого браку ресурсів на розкриття потенціалу компліментарної компетенції зі складу КПК.

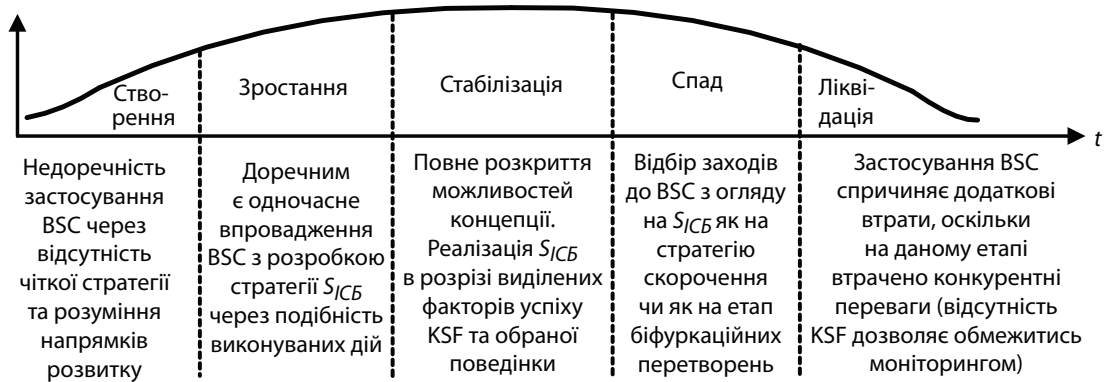
Дані показники (EVA_{Ki} та EVA_{HKi}) відноситиметься до фінансової складової означеної на рис. 1 перспективи BSC.

З огляду на частину Б рис. 3 можна стверджувати, що сталість розвитку ІСБ може бути досягнута лише за тієї умови, коли переважна більшість компетенцій з КПК знаходиться на стадіях зростання, розвитку чи зрілості їх життєвого циклу. За умови, коли всі компетенції перейдуть до стадії спаду можна стверджувати про втрату сталості розвитку ІСБ.

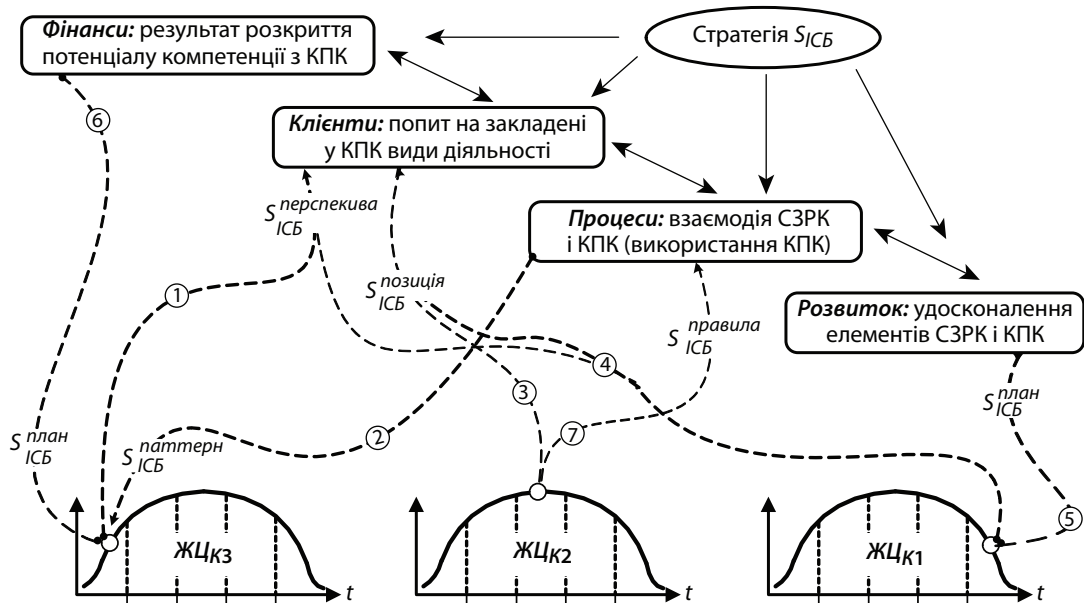
Пропозиція 8. Орієнтуючись на подані на рис. 2 і рис. 3 схеми, можна передбачити використання BSC як інструмента більш детального вироблення сценаріїв. При цьому відбір ключових змінних для моделювання елементів множини $\{CI\}$ здійснюватиметься в розрі-

зі ключових показників ефективності (KPI), а отже й в розрізі ключових факторів успіху чи компетенцій інтеграційного утворення. Тут слід звернути увагу на те, що оскільки сценарний підхід передбачає наявність типових рішень (ґрунтується на методах подобі), впровадження BSC буде сприяти виникненню ефекту конвергенції (зближення економічних систем, подолання відмінностей між ними), що може проявлятися, зокрема, у виникненні клієнтської синергії, для досягнення якої ІСБ може встановлювати загальні принципи взаємодії й поширення лояльності для кожного відділеного учасника інтегра-

ційної взаємодії. При цьому означене в частині Б рис. 3 позиціонування інструментів BSC на кривій життєвого циклу (ЖЦ), дозволяє представляти найкращі з використаних елементів кортежу (1) як складових S_{ICB} у вигляді еталонів (стандартів). Саме на реалізацію цих еталонів (вироблених у рамках проходження життєвого циклу компетенціями з більш пізніх чи завершальних стадій) й повинні орієнтуватися вироблені системою управління ІСБ рішення. Більш того, ці рішення слід ставити у відповідність з динамікою й прогнозними значеннями KPI.



А) Зіставлення BSC з життєвим циклом одного суб'єкта господарювання



- 1 – коригування напрямків розвитку ІСБ інновайним шляхом;
- 2 – BSC як інструмент трансляції організаційних рутин та інституціональних норм;
- 3 – визначення базової орієнтації для реалізації стратегічного процесу інтегрованої структури;
- 4 – коригування напрямків розвитку в аспекті пошуку нових компетенцій та ринків збуту;
- 5 – розробка планів організаційно-технологічного розвитку та заходів з оновлення композиції ресурсно-компетентнісних позицій учасників ІСБ;
- 6 – директивне планування на початкових стадіях використання компетенції у складі КПК;
- 7 – визначення правил взаємодії з огляду на фінансову підтримку з боку залучення результатів використання найбільш розвинутої компетенції

Б) BSC у континуумі життєвих циклів інтегрованого утворення

Рис. 3. Збалансована система показників в процесах розвитку ІСБ

Поєднання сценарного підходу з концепцією BSC вимагає зміни підходу як до використання процедури балансування й каскадування цілей та значень показників (при дотриманні критерію стабільності), так і до формалізації можливих напрямків виникнення синергії при їхньому розподілі за перспективами корпоративної стратегічної карти. Більше того, реалізація стратегії сталого розвитку повинна базуватися на такій моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності ІСБ, яка виходить за рамки перспектив бізнес-процесів стратегічної карти BSC. Орієнтування на таку модель дозволить розробляти сценарії попередження нестачі релевантних ресурсів для підтримки KSE.

Вироблення таких сценаріїв можливе лише на підґрунті застосування «сценарно-стратегічної матриці». Використання даної матриці охарактеризовано у деяких літературних джерелах, разом з тим, її застосування по відношенню до ІСБ вимагає певного розширення в аспекті врахування впливу вироблених сценаріїв на параметри КПК і життєдіяльність окремих носіїв компетенцій у складі учасників ІСБ. Авторський варіант процесу побудови такої матриці подано на рис. 4.

Як видно з рис. 4, побудова сценарно-стратегічної матриці підпорядковується варіантам стратегічного процесу і потреби максимізації розкриття потенціалу закладених у КПК компетенцій. Вироблення сценарію ви-

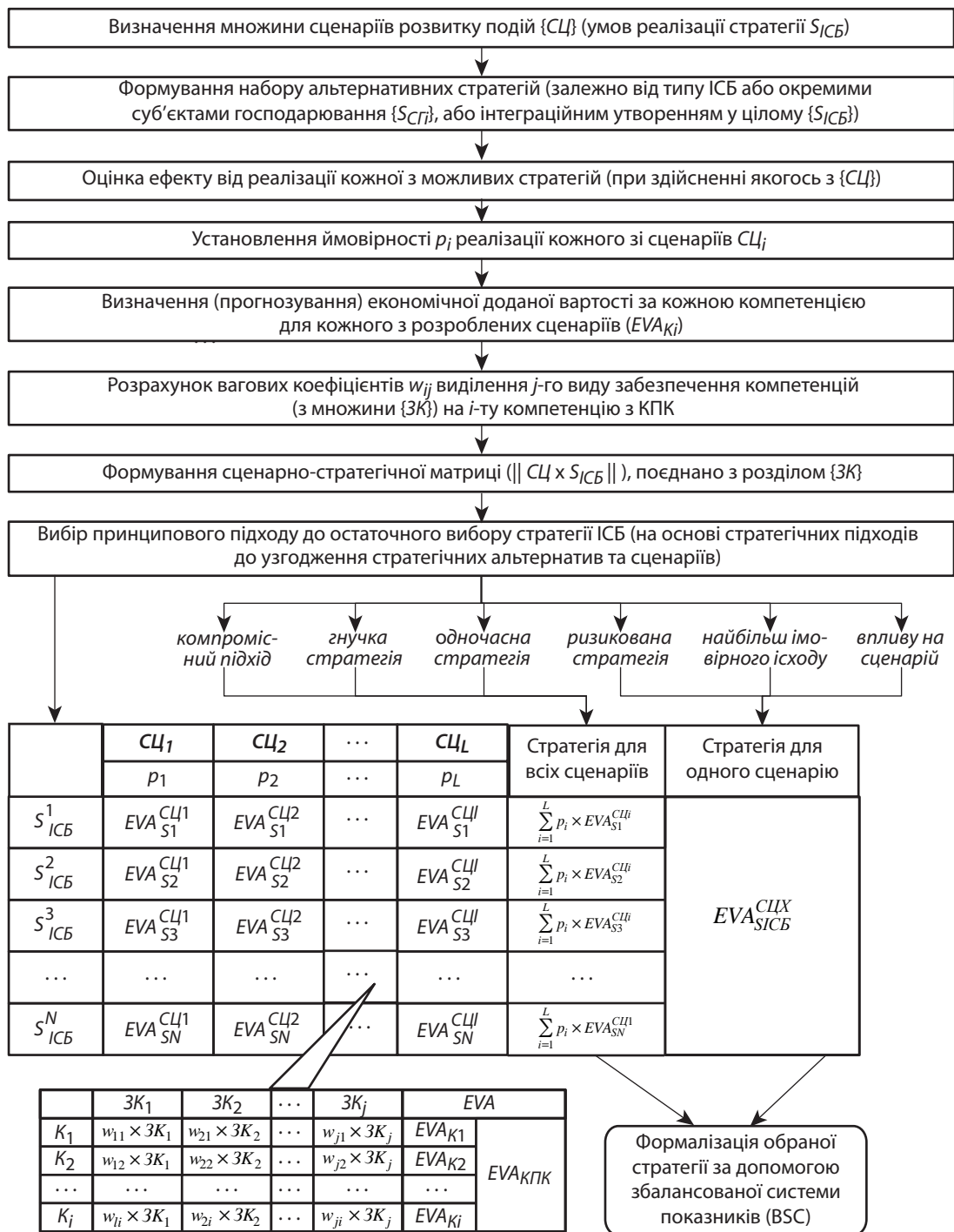


Рис. 4. Схема процесу побудови «сценарно-стратегічної матриці»

магає не лише визначення варіантів розвитку подій, але й створення найбільш відповідного до кожного сценарію набору компетенцій у КПК. При цьому тут слід орієнтуватися не лише на досягнення комплементарності таких компетенцій. Необхідно враховувати потребу забезпечення прояву ефекту синергії, яка визначатиметься в розрізі складових стратегічної карти BSC. Тут можна орієнтуватися на розробки Р. Каплана та Д. Нортонна без будь-яких змін або доповнень. Пропонована ними «стратегічна відповідність» повною мірою співпадає з авторськими вимогами до прояву комплементарності.

Пропозиція 9. Орієнтуючись на положення концепції сталого розвитку, яке запроваджує процесно-проектний підхід до розвитку ІСБ, можна наголосити, що використання компетенцій зі складу КПК (та організація планування їх ресурсної підтримки відповідно до означеної на рис. 3 матриці $||CЦ \times S||$) розглядатиметься як певний процес. Отримана від компетенції додана цінність виступає як результат чи вихід процесу та згідно з набутками теорії функціональних систем є системоутворюючим фактором. Разом з тим, кожний акт взаємодії представлятиметься як проект.

Орієнтація на проектний підхід, у контексті пропозицій В. Г. Єліферова [19], певною мірою трансформує підхід до відбору показників у означену на рис. 1 систему проєкцій. Це пов'язано з тим, що менеджмент ІСБ підпорядковується системно-процесному підходу, а система управління ІСБ переорієнтовується на цикл $P - D - C - A$ (*Plan* – плануй, *Do* – роби, *Check* – перевіряй та *Act* – виконуй), який у [20] визначається як цикл «Демінга – Шухарта». Саме на основі циклу $P - D - C - A$ й пропонуються керувати потоками ресурсів (складових СЗРК), що спрямовуються на забезпечення компетенцій, і потоками створеної в рамках використання КПК доданої (корпоративної) цінності, переданої споживачам. Відповідно актуалізується питання створення дієвої системи ідентифікації плинного поточкового процесу та підтримки його відповідності обраним ІСБ стратегічним альтернативам (формалізованим через S_{ICB}). Знову ж таки, саме BSC є найбільш дієвим інструментом такої ідентифікації.

Отже, орієнтуючись на [19], можна відобразити концептуальну модель ув'язування компетенції та індикаторів ефективності їх використання (ефективність тут визначається через ступень задоволення запитів споживачів та оточення ІСБ). Означена на рис. 5 схема відображує комплексність підходу до впровадження системи підконтрольних показників (важелів управлінського впливу) за використанням КПК. Така комплексність пояснюється одночасною вертикальною та горизонтальною інтеграцією керівних впливів на виділені на різних рівнях потоки від СЗРК до КПК та від КПК до споживачів результатів застосування певної компетенції.

Пропозиція 10. Під час розробки інформаційного забезпечення управління сталим розвитком ІСБ, утвореного за допомогою впровадження BSC, необхідно додатково врахувати таку думку, що з погляду ІСБ одним з основних факторів забезпечення сталого розвитку стає безпосередньо її архітектура (архітектурне представлення компетенцій та їх носіїв у ІСБ та КПК). Саме шляхом здійснення інтеграційно-деінтеграційних процесів і диференціювання ступеня інтегрованості (сили встановлених зв'язків і масштабу залучення учасників) можливе подолання диспропорцій у розвитку окремих стратегічних бізнес-одиниць (СБО) у складі ІСБ. Отже, саме в рамках консолідованої стратегії S_{ICB} кожна СБО розвивається, по-перше, відповідно до критеріїв ефективності й внеску у загальну прибутковість ІСБ, по-друге, за критеріями комплексності з урахуванням її оптимального місця в структурі ІСБ. При цьому орієнтирами виступають пропорції провідних ІСБ при одночасному врахуванні національної специфіки господарювання.

Таким чином, BSC слід застосовувати саме для регламентування динамічної стійкості ІСБ через динамічне поетапне виділення ресурсів. Відповідну логіку застосування збалансованої системи показників як інструмента управління сталим розвитком ІСБ представлено на рис. 6.



Рис. 5. Узгодження BSC з процесами використання, залучених до пулу компетенцій систем діяльності учасників ІСБ

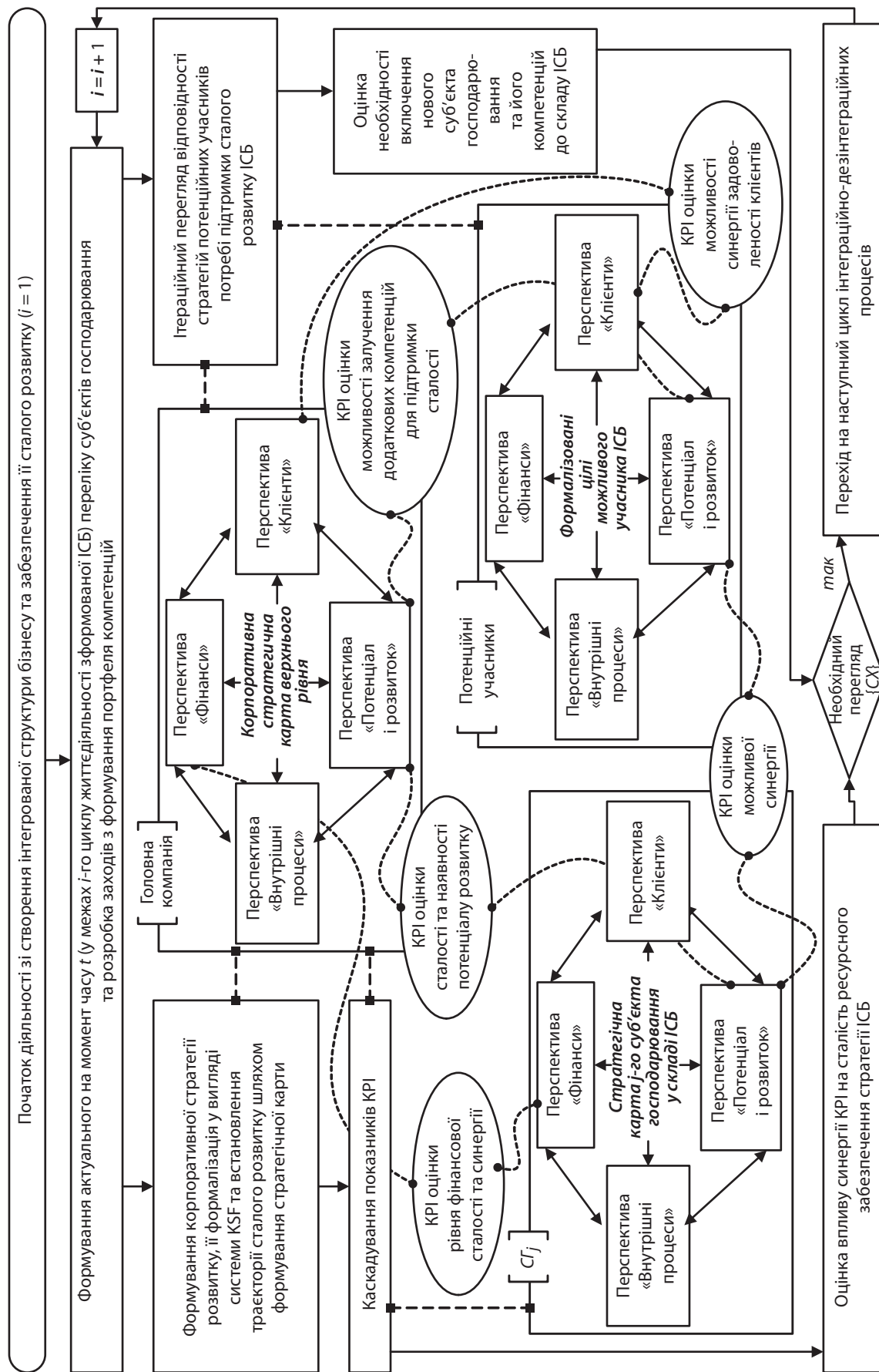


Рис. 6. Збалансована система показників в інтеграційно-дезінтеграційному циклі сталого розвитку ІСБ

Основу означеної на рис. 6 схеми становить ітераційний інтеграційно-дезінтеграційний цикл, критерієм ефективності якого є виникнення й максимізація синергії ресурсів, знань й компетенцій суб'єктів господарювання, що входять в інтегроване утворення. При цьому саме добір оптимального складу учасників буде забезпечувати ефективну й стаю діяльність інтегрованої структури на довгострокову перспективу. Такий добір учасників можна визначити як розробку організаційної схеми створення ІСБ (схеми, що відображає склад учасників ІСБ, їх існуючу й пропоновану організаційно-правову форму, порядок і спосіб формування статутного капіталу (фонду) головної організації інтегрованої структури, а також ступінь участі держави в статутних капіталах учасників створюваної структури).

Позначений на рис. 5 варіант організації управління розвитком ІСБ орієнтується на підхід забезпечення стабільності щодо поставленої мети ($Ц_{ІСБ}$ – утримання сталої конкурентної позиції інтегрованого утворення в цілому). BSC при цьому задає правила й орієнтири для СБО, що входять в інтегроване об'єднання, а стабільність розглядається як здатність досягнення еталонних параметрів ключових показників ефективності (*Key Performance Indicator – KPI*) за умови зміни умов господарювання. При цьому підтримка параметрів KPI (у рамках області δ припустимих відхилень) буде забезпечувати реалізацію обраної цільової функції ІСБ у цілому та її окремих СБО окрема. Властивості стабільності й конкурентоспроможності у цьому випадку зведуться до створення портфеля наявних в ІСБ ресурсів, розподілених для реалізації певних цілей (виконання функцій), які будуть відноситися як до процесів розвитку, так і до процесів ефективності. Розподіл цих ресурсів буде здійснюватися через завдання причинно-наслідкових зв'язків між перспективою «навчання й росту» та іншими перспективами корпоративної стратегічної карти (природно й при здійсненні процесу каскадування цілей на рівень підлеглих СБО).

Пропозиція 11 полягає в тому, що можна стверджувати про стійкість розвитку ІСБ лише у тому випадку, якщо буде сформований такий портфель компетенцій ІСБ (створена комплементарна сукупність знань, умінь, можливостей й ресурсів інтегрованих СБО), який дозволить здійснити реалізацію цільової функції ($Ц_{ІСБ}$), формалізованої через діапазон змін KPI. Відповідно недостатність ресурсного забезпечення (так само, як і завищені або незбалансовані цільові орієнтири KPI) буде свідчити про несталість ІСБ. Введення ж критерію сталості в механізм стратегічного управління ІСБ дозволяє говорити про стан динамічної стабільності, коли розробка керуючих впливів орієнтована на підтримку динамічної відповідності між наявними (потенційними для залучення ресурсами) і ключовими факторами успіху ІСБ – KSF – як відбиття конкурентних переваг і стабільності конкурентної позиції інтегрованого утворення).

Перевагою застосування BSC є саме легкість її використання для балансування вхідних ресурсних потоків (як в аспекті функціонування ІСБ, так і в аспекті залучення нових СБО або виключення вже наявних СБО)

із цілями й очікуваннями клієнтів. За відсутності такого балансування можна стверджувати про нестійкість функціонування й розвитку ІСБ.

Пропозиція 12. Оскільки розвиток ІСБ передбачає необхідність проведення певних організаційних змін і трансформацій, їх планування також слід реалізовувати за допомогою концепції BSC. Таке планування охоплює аналітичну й прогностичну діяльність, розробку можливих заходів і вибір відповідної стратегії проведення трансформацій. При цьому до уваги повинні прийматися різні рівні втручання в стару структуру (архітектуру ІСБ), а також численні організаційні параметри (такі як структура й процеси, виробнича й інформаційна технологія, організаційна культура як модель основних цінностей й принципів, поділюваних учасниками ІСБ, кадрові ресурси тощо). Отже, розробляючи стратегію розвитку ІСБ, у першу чергу, необхідно оцінити сприйнятливість ІСБ до змін, що можливо, наприклад, шляхом застосування лінгвістичних змінних.

Зміни являють собою базовий елемент механізму стратегічного управління розвитком ІСБ. Вони можуть мати різну глибину (позиціонуються в континуумі «невеликі удосконалення – повне перетворення»), розмах («зокрема СБО – ІСБ в цілому» чи «один об'єкт – сукупність (комплекс) об'єктів»), радикальність («невеликі зміни – докорінні трансформації» чи «еволюція – трансформація») тощо. При цьому досить часто наголошується [21 – 23], що для практичної реалізації програми змін необхідно сформувати критерії оптимального розчленовування процесу перетворень на окремі етапи, визначити їх склад, структури й оптимальні границі. Інструментом виділення етапів, здається, може стати технологія каскадування, закладена в концепцію BSC.

Також додатково можна виділити такі критерії зв'язку BSC і механізму управління ІСБ: результатом здійснення кожного з етапів розвитку повинен бути цілісний, функціонально завершений комплекс взаємодоповнюючих об'єктів, здатний до автономного функціонування; кожний з етапів повинен створювати базу для нарощування комплексу перетворень більш високого рівня; цілі попередніх етапів повинні сприяти досягненню цілей наступних етапів; на кожному новому етапі необхідно втримувати позитивні форми й тенденції попередніх етапів і долати негативні; при переході на більш високі етапи розвитку необхідно систематично виділяти в новій структурі групи однорідних або тісно взаємозалежних елементів та створювати спеціалізовані підсистеми управління кожною з таких груп; послідовність перетворень повинна відповідати вимогам запобігання взаємних перешкод між процесами, створення кожним наступним процесом сприятливих передумов для всієї програми змін.

Актуальність застосування даного управлінського інструмента пояснюється також і тим, що, як правило, управління змінами в процесах розвитку ототожнюється всього лише із завданням максимально припустимого зниження показників, що відображають рівень сталості підприємства. Такий підхід використовував, наприклад, М. В. Куркін [24] для управління рівнем економічної безпеки процесів розвитку виробничого підприємства.

Відповідно подібним образом діють й інші автори [25 – 27], переважно розглядаючи управління показниками на рівні окремого підприємства.

Орієнтація на логіку збалансованих показників дозволяє, *по-перше*, відійти від неможливості забезпечення погоджених трансформацій окремих відособлених або юридично незалежних суб'єктів господарювання. Головною же перевагою, *по-друге*, буде саме можливість балансування розміром припустимих рівнів зниження показників шляхом завдання причинно-наслідкових зв'язків між ними. *По-третє*, необхідно врахувати, що у BSC забезпечення стабільності змін буде базуватися на підтримці життєдіяльності інтегрованого утворення в цілому. При цьому будуть балансуватися параметри й ключові показники ефективності (КПІ) циклів функціонування й розвитку. Відповідну логіку застосування збалансованих показників у циклі управління змінами інтегрованої структури бізнесу представлено на рис. 7.

Пропозиція 13. Розглядаючи означену на рис. 7 схему організації управління організаційними змінами

на рівні ІСБ, слід зазначити, що процес балансування параметрів КПК і СЗПК буде спрямований також і на забезпечення взаємоузгодження між еволюційними й революційними змінами (вони будуть реалізовуватися відповідно до верхніх і нижніх циклів з рис. 7). Так, верхній із представлених на рис. 7 циклів розкривається через концепцію «постійних поліпшень» і відповідає базовому розумінню логіки BSC. У цьому випадку певною новизною в теорії сталого розвитку є вибір показників для контролю рівня сталості не в розрізі виділюваних типів стабільності (фінансова, технологічна, технічна, устаткована і т. д.), а в розрізі ключових факторів успіху (KSF) інтегрованого об'єднання підприємств, що забезпечують йому переваги в конкурентній боротьбі. При цьому для забезпечення підтримки всіх видів стабільності пропонується введення тривимірної матриці «ключові фактори успіху спільної діяльності – елементи консолідованого пулу компетенцій – види стабільності роботи».

Організація такої матриці у вигляді OLAP-куба, на думку автора, дозволить вибирати КПІ в розрізі найменш

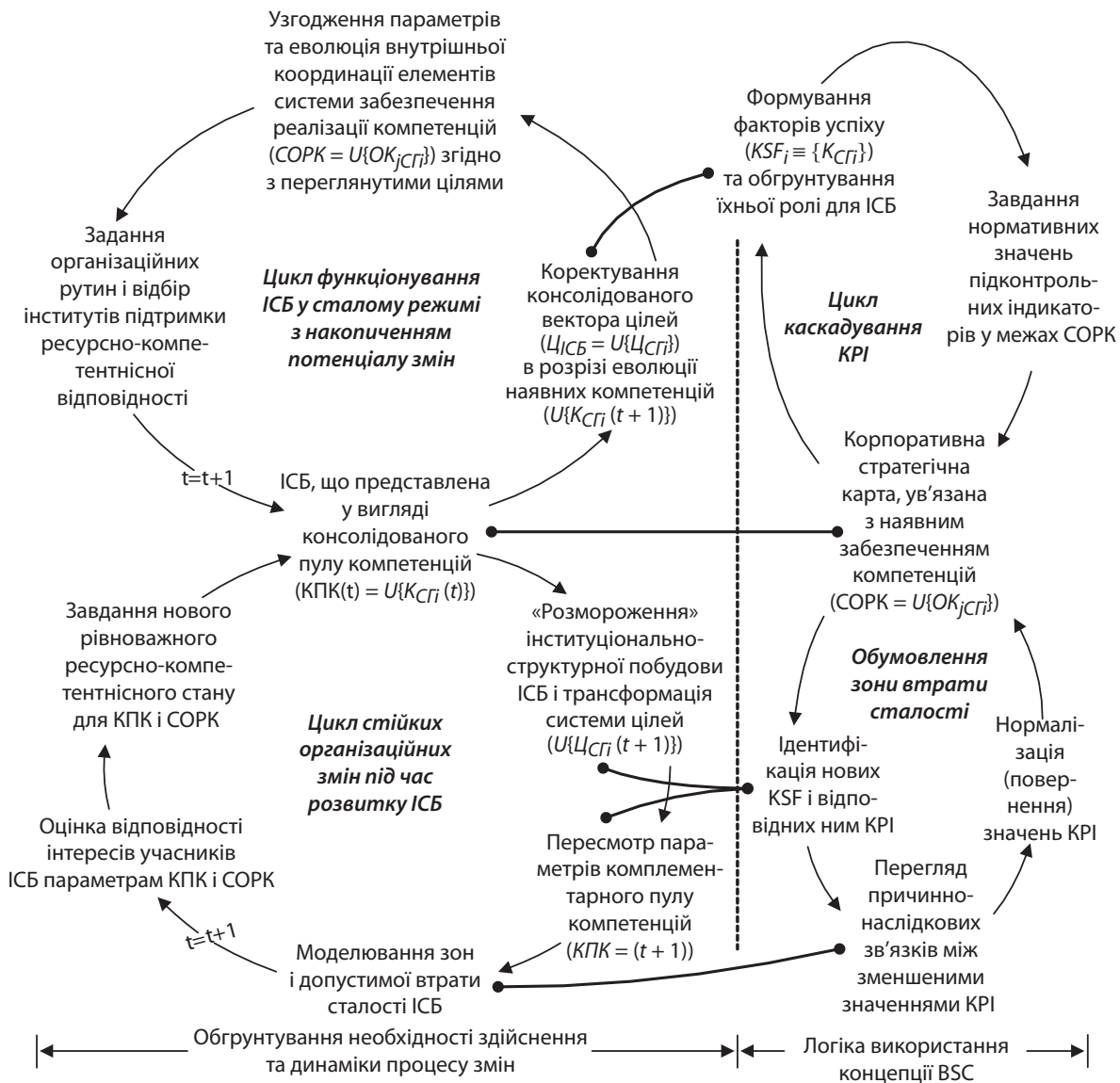


Рис. 7. Логіка застосування BSC у циклі управління організаційними змінами інтегрованої структури бізнесу

безпечних або найбільш важливих видів діяльності, що входять в інтегроване об'єднання суб'єктів господарювання. Важливою перевагою запропонованого на рис. 7 підходу є зв'язування ключових показників ефективності BSC з параметрами системи забезпечення реалізації компетенцій. Для цього значення показників після каскадування ставляться у відповідність видам релевантних ресурсів ($f(\text{СЗРК}): \{3K_{\text{СР}}\} \rightarrow \{KPI\}$). Можлива структура такого OLAP-кубу представлена на рис. 8. Саме за його допомогою обиратимуться показники (а головне – темпи зростання та можливі діапазони відхилення від бажаних значень) оцінки рівня сталості розвитку ІСБ.

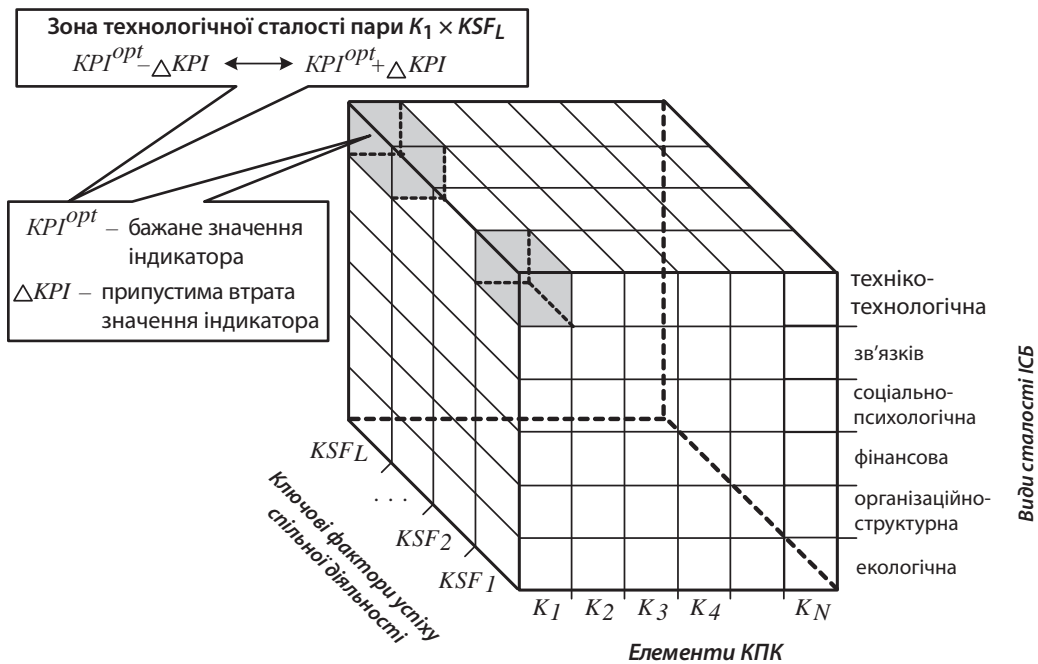


Рис. 8. Збалансована система показників та її зв'язок з типами сталості

Пропозиція 14. Для повного розкриття позначеного на рис. 6 підходу до управління змінами під час розвитку ІСБ необхідно звернути увагу на множинність економічних агентів (у контексті обраного підходу до розуміння ІСБ – носіїв компетенції з множини $\{HK\}$), що входять до складу інтегрованого утворення. Відповідно, як стійкість функціонування, так і вибір напрямків здійснення змін, повинні розглядатися як з погляду ІСБ у цілому, так і з погляду кожного учасника, що входить до її складу. Запропоноване ж автором співвіднесення ІСБ із консолідованим пулом компетенцій ще більше актуалізує необхідність такого двоїстого підходу до управління стійкістю, характеристику якого представлено на рис. 9.

Як видно з рис. 9, здійснення організаційних змін для ІСБ підкоряється критерію сталості, реалізація якого ґрунтується на встановленні допустимого відхилення від раніше визначених показників ефективності (ΔKPI). Підхід до вибору допустимої втрати стійкості базується на запропонованому на рис. 8 OLAP-кубі видів сталості ІСБ.

При цьому розмір можливого відхилення визначається до окремих суб'єктів господарювання виходячи з параметрів СЗРК (виходячи із прийнятих стосовно них інституціональних правил розподілу ресурсів). Зміни ж на

рівні ІСБ підпорядковані перегляду KSE, який здійснюється через перегляд параметрів комплементарного пулу компетенцій. Саме такий підхід (і тільки такий) дозволяє забезпечити реалізацію задекларованої в [28] вимоги-умови забезпечення зростання ступеню синтезу порядку й хаосу, обумовлений прагненням до максимальної сталості.

Пропозиція 15. Ефективність використання BSC значною мірою залежить від якості її впровадження. Не дивлячись на наявність у літературі значної кількості підходів до реалізації цього процесу, досить часто не враховуються такі важливі аспекти, як склад і взаємодія осіб, які займаються впровадженням BSC, особливості

її взаємодії з наявною на підприємстві системою управління, шляхи інтеграції BSC з релевантними концепціями менеджменту. Дійсно, процес розробки стратегії сталого розвитку має на меті зміну орієнтирів діяльності ІСБ та стабілізацію руху інтегрованого об'єднання в обраному напрямку. Тут можлива послідовна реалізація стратегії в рамках прийнятого сценарію.

З огляду на це можна наголосити, що інструментарій BSC повинен забезпечити реалізацію стратегії $S_{\text{ІСБ}}$ шляхом реалізації таких дій, як: створення дослідницько-аналітичного та соціально-організаційного підґрунтя вироблення стратегії; розробка переліку KSF та KPI з визначенням відповідних до них цільових орієнтирів і переліку стратегічних заходів; ідентифікація варіантів поведінки ІСБ у відповідь на різні за впливовістю відхилення цільових параметрів; забезпечення превентивного характеру вироблених механізмів управління ІСБ дій; організації контролю за досягненням визначених у стратегічній карті орієнтирів з визначенням необхідного інструментарію з регулювання відхилень; формування інформаційно-аналітичної підтримки реалізації $S_{\text{ІСБ}}$. У будь-якому випадку, головною умовою реалізації формалізованою за допомогою BSC стратегії розвитку ІСБ є забезпечення постійного еволюційного перегляду $S_{\text{ІСБ}}$ та інтеграція

елементів BSC із системою управління ІСБ. Найбільш доречним тут буде прийняття розробленої М. О. Кизимом [29] схеми інтеграції BSC із механізмом управління, яка одночасно передбачає вироблення дій з адаптування та еволюційного перегляду такої інтеграції (базується на розробках К. Арджирісу [30] щодо виділення двох петель організаційного навчання, та К. Левіна щодо представлення організаційних змін у циклі «розмороження – рух – замороження»). Дану схему подано на рис. 10.

контролю, а отже й переведе управління стійкістю ІСБ на новий якісний рівень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Браун М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М. Г. Браун. – М. : Альбина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
2. Золотые страницы: лучшие примеры внедрения сбалансированной системы показателей [Сб. статей] / Сост. М. Горский, А. Гершун. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 416 с.

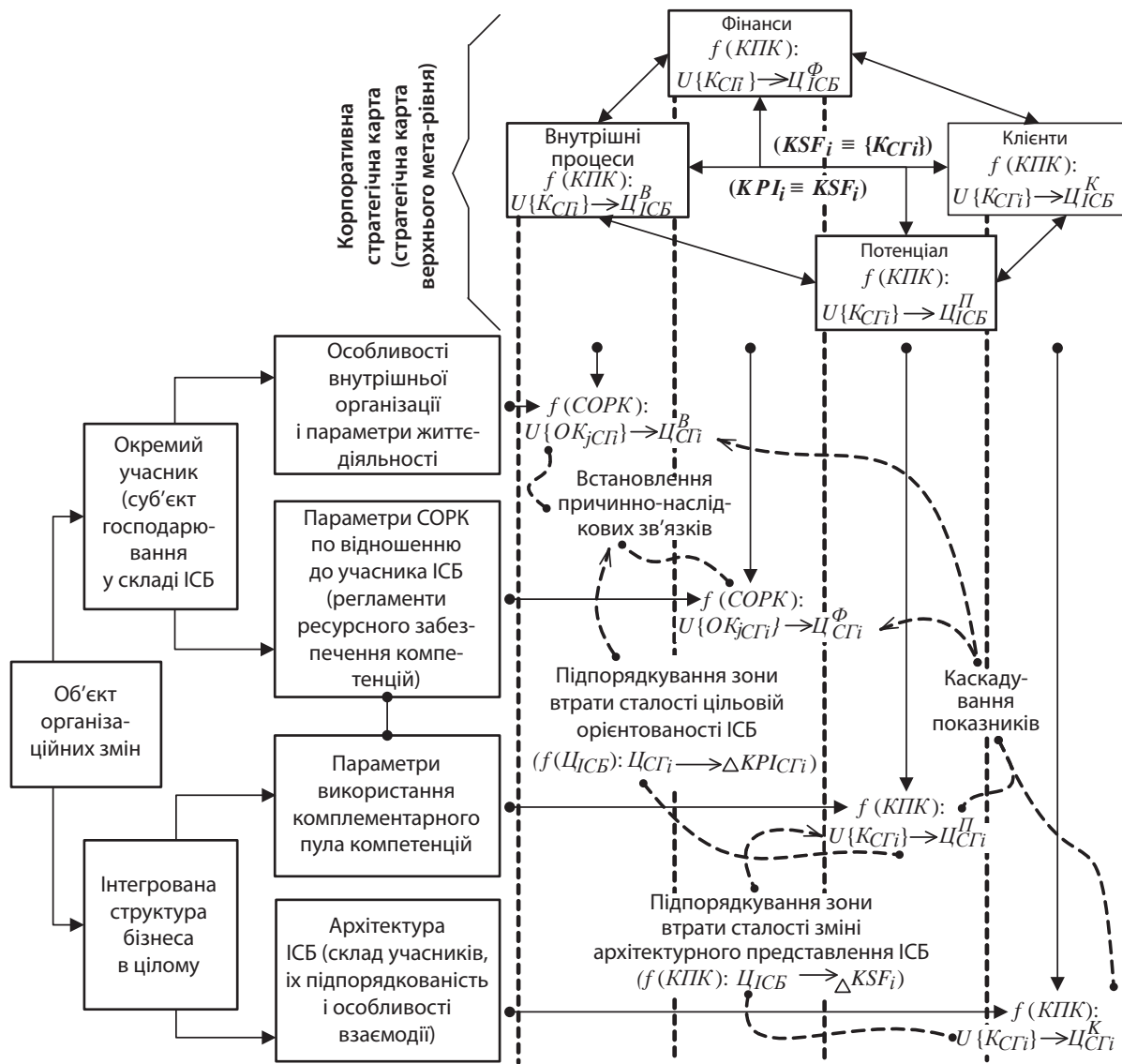


Рис. 9. Типологізація суб'єктів змін під час розвитку ІСБ та їх взаємозв'язок з концепцією BSC

Використовуючи означену на рис. 10 схему, слід врахувати наявність різного роду ІСБ, диференційованих за ступенем жорсткості інтеграційних зв'язків і наявності чи відсутності корпоративного центру. Відповідно, при управлінні ІСБ слід орієнтуватися на варіанти побудови механізму управління ІСБ та співвіднесення його діяльності з розробкою SICB. При цьому потрібно інтегрувати BSC не лише з механізмом стратегічного, а й оперативного управління. Саме на цій основі можна розподілити виконувани різними учасниками функції з реалізації закладених у КПК систем діяльності, це приведе до децентралізації операцій при централізації

3. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
4. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 416 с.
5. Хьюберт К. Р. Индивидуальная сбалансированная система показателей: Путь к личному счастью, гармоничному развитию и росту эффективности организации / К. Р. Хьюберт : Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 176 с.

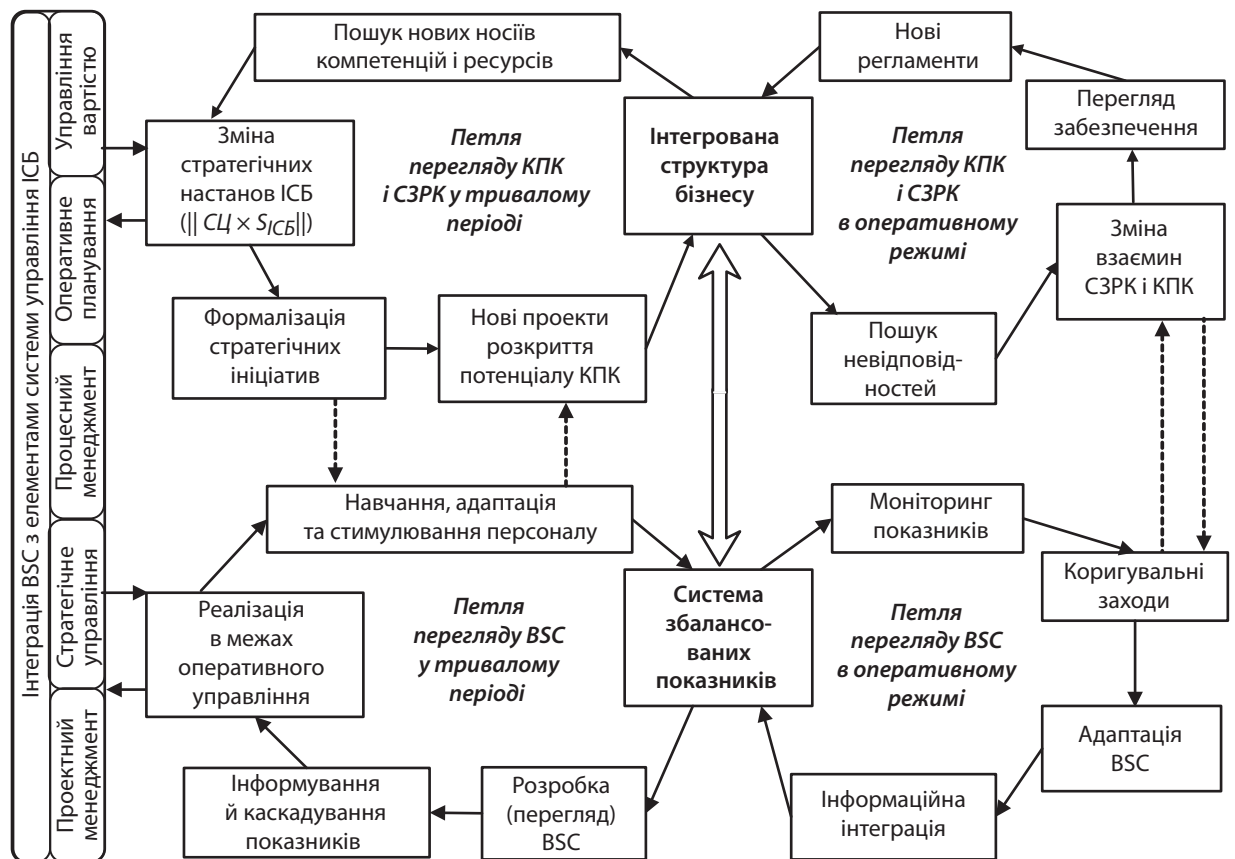


Рис. 10. Інтеграція та еволюційний перегляд BSC та механізму управління ІСБ

6. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: Олимп-Бизнес, 2006 – 416 с.

7. Нилли Э. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления ими / Э. Нилли, К. Адамс, М. Кеннерли. – Днепропетровск: ООО «Баланс-Клуб», 2003. – 400 с.

8. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / П. Р. Нивен. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.

9. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций / П. Р. Нивен. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.

10. Ольве Н.-Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. / Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с.

11. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvard&Partners; Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.

12. Иванов Ю. Б. Концепція та онтологія предметної області управління інтеграційним розвитком підприємства / Ю. Б. Иванов, А. А. Пилипенко // Економіка промисловості. – 2006. – № 1(32). – С. 162 – 171

13. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: Монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 322 с. – библиогр.: С. 236 – 251.

14. Крамчанінова М. Д. Теоретико-методологічні засади партнерства та стратегічних альянсів у менеджменті промислових підприємств / М. Д. Крамчанінова // Вісник Львівської комерційної академії. – 2005. – Вип. 18. – Ч. 2. – С. 150 – 154.

15. Федосеев А. Открывая новые горизонты управления бизнесом: Система Сбалансированных Показателей / А. Федосеев, И. Котельников // Финансовый директор. – 2006. – № 4. – С. 37 – 42.

16. Каплан Р. С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.

17. Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансир. системы показат / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: ИД «Вильямс», 2006. – 384 с.

18. Мухин В. Н. Исследование систем управления: Учебник для вузов / В. И. Мухин. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 384 с.

19. Елиферов В. Г. Эффективный менеджмент – это ИСО 9001:2000 + Balanced Scorecard (BSC) + бюджетирование / В. Г. Елиферов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.quality.eur.ru/MATERIALY12/em-9001-bsc.htm>

20. Нив Г. Р. Пространство доктора Деминга. Принципы построения устойчивого бизнеса / Г. Р. Нив. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 369 с.

21. Коулопоулос Т. М. Управление знаниями / Т. М. Коулопоулос, К. Фраппаоло. – М.: Эксмо, 2008. – 224 с.

22. Коттер Джон П. Впереди перемен / Дж. П. Коттер / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 256 с.

23. Широкова Г. В. Управление организационными изменениями: Учеб. пособие / Г. В. Широкова. – СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 432 с.

24. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: Монография / Н. В. Куркин. – Д.: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.

25. Видеке Б. Система рациональной организации металлургического производства / Б. Видеке, Ю. Б. Иванов. – Х.: Изд-во «Основа» при Харьк. ун-те, 1994. – 174 с.

26. Голубков Е. П. Технология принятия управленческих решений / Е. П. Голубков. – М. : Дело и сервис, 2005. – 544 с.

27. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с.

28. Алексеевский В. С. Синергетика менеджмента устойчивого развития : Монография / В. С. Алексеевский. – Калуга : Манускрипт, 2006. – 328 с.

29. Кизим М. О. Збалансована система показників : Монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.

30. Арджирис К. Организационное научение : Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 563 с.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМИ РИЗИКАМИ ВНЗ

ЕЛЕСІНА А. А.

УДК 330.131.7:336.6:378

Елесіна А. А. Механізм управління зовнішніми ризиками ВНЗ

У статті розглянуто класифікацію зовнішніх ризиків ВНЗ, визначено елементарні ризики ВНЗ, умови їх виникнення, наслідки для ВНЗ та запропоновано механізм управління кожним елементарним зовнішнім ризиком ВНЗ.

Ключові слова: освітня діяльність, ВНЗ, зовнішні ризики, вплив, механізм управління.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Елесіна Алла Анатоліївна – аспірантка, кафедра економічної кібернетики та статистики, Класичний приватний університет (вул. Жуковського, 70 Б, Запоріжжя, 69002, Україна)

E-mail: nok_kpu@mail.ru

УДК 330.131.7:336.6:378

Елесіна А. А. Механизм управления внешними рисками ВУЗа

В статье рассмотрено классификацию внешних рисков ВУЗа, определены элементарные риски ВУЗа, условия их возникновения, последствия для ВУЗа и предложен механизм управления каждым элементарным внешним риском ВУЗа.

Ключевые слова: образовательная деятельность, ВУЗ, внешние риски, влияние, механизм управления.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Елесіна Алла Анатольевна – аспірантка, кафедра економічної кібернетики та статистики, Класичний приватний університет (вул. Жуковського, 70 Б, Запоріжжя, 69002, Україна)

E-mail: nok_kpu@mail.ru

UDC 330.131.7:336.6:378

Yelesina A. A. The Mechanism of Control of High School External Risks

The paper considers the classification of the external risks of high school, elementary definite risks of high school, the conditions of their occurrence, the consequences for the university and the mechanism of control of each elementary outer-risk high school.

Key words: educational activities, university, external risks, the impact of control mechanism.

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

Yelesina Alla A. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics and Statistics, Classic Private University (vul. Zhukovskogo, 70 B, Zaporizhzhya, 69002, Ukraine)

E-mail: nok_kpu@mail.ru

Діяльність ВНЗ у всіх своїх формах пов'язана з ризиками, ступінь впливу яких на рівень фінансової безпеки суттєво зростає з переходом до ринкових відносин у сфері освітніх послуг [1]. Управління ризиком покликане забезпечити для підприємства співвідношення прибутку та ризику, його прийнятний рівень. Необхідною умовою для розв'язання проблеми ризику є чітке усвідомлення цілей діяльності ВНЗ. Виходячи з конкретних цілей, повинні виконуватись збір, обробка та аналіз інформації про зовнішнє середовище, про внутрішні показники фінансової, виробничої, комерційної діяльності в минулому та поточному періоді, здійснюватись прогнози щодо майбутнього. Складові процесу управління ризиком визначаються залежно від сфери діяльності підприємства, притаманних їй ризиків, наявних ресурсів та ін. Зупинимось на розгляді ризиків, які виникають у ВНЗ із зовнішнього середовища, тобто зовнішніх ризиків. Даний вид ризику характеризується

комплексом обставин навколишнього середовища і здатний впливати на прийняття підприємницьких рішень. Як правило, цей ризик неможливо змінити або усунути, він потребує спостереження, пристосування до нових умов. Зовнішньому ризику притаманні такі властивості, як взаємозв'язок (зміна одного виду ризику може призвести до зміни інших видів), складність передбачення, невизначеність, несподіваність [2].

У дослідженні поставлені такі завдання:

- ✦ розглянути класифікацію зовнішніх ризиків ВНЗ;
- ✦ визначити елементарні зовнішні ризики ВНЗ, умови їх виникнення та наслідки для ВНЗ;
- ✦ запропонувати механізм управління кожним елементарним зовнішнім ризиком ВНЗ.

Дослідженню ризиків підприємства приділили значну увагу такі науковці, як В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко, Т. В. Головач, А. Б. Камінський, В. В. Лук'янова, С. І. Наконечний, А. В. Скрипник, В. А. Смоляк, О. Д. Ша-

рапов, О. Б. Шевчук, Дж. М. Кейнс, Г. Марковіц та інші, але дослідженню та управлінню зовнішніми ризиками саме в діяльності ВНЗ не приділено достатньої уваги.

Основним критерієм розподілу ризиків ВНЗ при їх класифікації є середовище виникнення загрози – зовнішнє та внутрішнє. Відповідно, при побудові бінарного дерева ризиків ВНЗ перший рівень декомпозиції складають його внутрішні та зовнішні ризики [3]. Зупинимось на розгляді механізму управління останніми. Зовнішні ризики ВНЗ, як і для інших установ, важкопрогнозовані та найбільш некеровані.

Побудуємо бінарне дерево зовнішніх ризиків ВНЗ та розглянемо основні механізми управління елементарними ризиками, тобто кінцевими вершинами бінарного дерева (рис. 1).

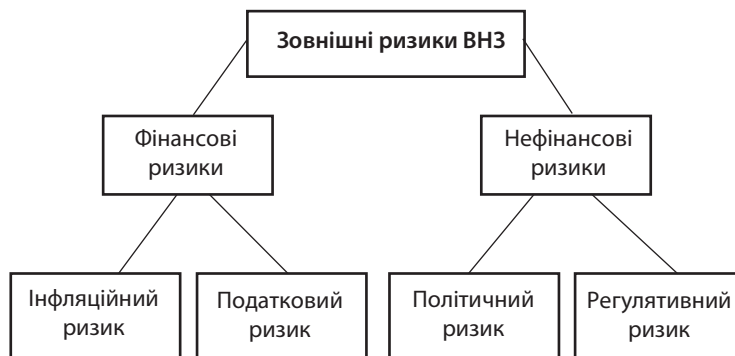


Рис. 1. Структура зовнішніх ризиків ВНЗ у вигляді бінарного дерева

Як видно з рис. 1, зовнішні фінансові ризики розподіляються на інфляційний та податковий, а нефінансові – на політичний і регулятивний. Розглянемо в табл. 1 умови виникнення зазначених ризиків, їх наслідки для ВНЗ і механізм управління конкретними видами загроз.

Розглянемо ризик інфляційної економіки більш докладно. *Інфляційний ризик* має постійний характер і супроводжує всі фінансові операції ВНЗ в умовах ринкової економіки. Він полягає у знеціненні реальної вартості капіталу, а також очікуваних доходів від здійснення фінансових угод або операцій у зв'язку з інфляційними процесами. Один із методів мінімізації інфляційного ризику – включення до складу майбутнього номінального доходу за фінансовими операціями розміру інфляційної премії [4].

У випадках, коли прогнозування темпів зростання інфляції утруднено, розмір реального доходу фінансової операції може бути заздалегідь перерахований в одну зі стабільних конвертованих валют зі зворотним перерахунком в національну валюту за діючим валютним курсом на момент проведення розрахунків з фінансової операції.

Тобто, інфляційний ризик визначається ступенем точності прогнозування інфляції та її впливу на результат фінансово-господарської діяльності ВНЗ.

Податковий ризик пов'язаний з імовірністю виникнення непередбачених фінансових втрат при запровадженні нових видів податків, збільшенням ставок податків, скасуванням наданих ВНЗ податкових пільг чи «податкових канікул», зміною порядків і строків внесення податкових платежів. Податковий ризик для ВНЗ, як і для інших суб'єктів господарської діяльності, є досить непередбачуваним та чинить істотний вплив на результати фінансової діяльності.

Також необхідно наголосити на впливі податкового ризику на фінансовий стан ВНЗ недержавної форми власності, які не мають пільг та привілеїв порівняно з державними ВНЗ, що посилює дію цього виду ризику на фінансову діяльність недержавного ВНЗ [5].

Таблиця 1

Механізм управління зовнішніми ризиками ВНЗ

№	Ризик, умови виникнення	Наслідки для ВНЗ	Механізм управління
1	Інфляційний ризик: інфляційна економіка	Знецінення реальної вартості капіталу, очікуваних доходів від здійснення фінансових угод або операцій у зв'язку з інфляційними процесами	– Точність прогнозування інфляції; – включення до складу майбутнього номінального доходу розміру інфляційної премії; – попереднє перерахування майбутнього реального доходу в одну зі стабільних валют
2	Податковий ризик: податкове законодавство	– Імовірність виникнення непередбачених фінансових втрат при запровадженні нових видів податків; – збільшення ставок податків; – скасування наданих ВНЗ податкових пільг чи «податкових канікул»; – зміна порядків і строків внесення податкових платежів	– Компетентність співробітників фінансово-економічного відділу ВНЗ у сфері податкового, цивільного, адміністративного та кримінального права; – аналіз господарської діяльності та методів оптимізації господарських рішень
3	Політичний ризик: державна політика	Можливість виникнення збитків чи скорочення обсягу прибутку внаслідок державної політики	– Постійне спостереження за політичною ситуацією в країні та світі; – врахування специфіки ситуації в державі в цілому та в освітній галузі зокрема
4	Регулятивний ризик: операційні помилки, корупція органів влади	Несприятливий вплив на діяльність ВНЗ або його конкурентоспроможність змін у законодавчих або нормативних актах	– Врахування та відстеження змін законодавств, правил, кодів, бухгалтерських стандартів; – постійне оновлення зовнішньої інформаційної бази; – діяльність за принципом відкритості та прозорості

Пошук рішень проблем податкового, як і будь-якого іншого виду ризику, може бути поставлено на професійну основу, тобто ризик може бути професійно керований.

Управління податковим ризиком можна охарактеризувати як сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати виникнення ризикових подій і вживати заходів до виключення або зниження їх негативних наслідків.

Управління податковими ризиками вимагає глибоких знань у сфері податкового, цивільного, адміністративного та кримінального права, аналізу господарської діяльності, методів оптимізації господарських рішень та інше.

Перейдемо до розгляду нефінансових зовнішніх ризиків ВНЗ – політичного та регулятивного. Необхідно зауважити, що дані види ризиків для ВНЗ найбільш непередбачувані та майже не підлягають управлінню.

Політичний ризик полягає в можливості виникнення збитків чи скорочення обсягу прибутку внаслідок державної політики. Політичний ризик зумовлений можливими змінами курсу, зсувами пріоритетів на урядовому рівні, що вказують на складність проблеми аналізу й оцінки політичного ризику для освітньої галузі [6].

Управління впливом політичних ризиків на конкретний ВНЗ повинно включати постійне спостереження за політикою в країні та світі, як в цілому, так і у сфері освіти. Також враховувати специфіку ситуації в державі:

- ✦ недосконалість демократичних інститутів і переломний момент історичного розвитку обумовили значну роль особистісного фактора, якому необхідно приділяти додаткову увагу під час оцінки політичного ризику;
- ✦ істотним фактором невизначеності є наявність безлічі різнотипних політико-територіальних регіонів, що володіють різним економічним потенціалом, різномірним за національним складом, спираються на різні історичні, політичні, культурні й релігійні традиції. Для успішного аналізу політичного ризику необхідне проведення докладних досліджень окремих регіонів, облік відносної «ваги» кожного регіону, включення регіональних індикаторів у загальну схему оцінки політичного ризику.

При врахуванні політичного ризику у діяльності ВНЗ дуже важливим є утримання нейтралітету ВНЗ стосовно політичних сил у країні.

Регулятивний ризик полягає в змінах у законодавчих або нормативних актах, які можуть несприятливо вплинути на діяльність ВНЗ або його конкурентоспроможність. Регулятивний ризик доцільно віднести до зовнішніх операційних ризиків, які виникають внаслідок людських, технічних і технологічних помилок. Операційний ризик часто асоціюється з ризиком неплатежів або затримки платежів, а також порушенням умов угод і невиконанням зобов'язань [7]. Як і політичний, цей ризик важко передбачити, тим більше управляти ним, та все ж необхідно його враховувати та відстежувати зміни законодавств, правил, кодів, бухгалтерських стандартів, постійно оновлювати зовнішню інформаційну базу. Та-

кож, до регулятивного ризику можна віднести корупцію органів влади. Корупція в Україні набула ознак системного явища, яке поширює свій негативний вплив на всі сфери діяльності, зокрема, і на освітню галузь. За всіма напрямками діяльності ВНЗ наявні певні корупційні ризики, тому у всіх сферах своєї діяльності ВНЗ повинен діяти за принципами відкритості, прозорості та вживати заходи, при спробі органів влади вчинити корупційні дії щодо ВНЗ, відповідно до Закону України «Про боротьбу з корупцією», актів Президента України, Кабінету Міністрів України та інших вищих органів влади, спрямованих на боротьбу з корупцією.

Діяльність ВНЗ на всіх етапах від вступу до отримання диплому регулюється наказами, положеннями інструктивними листами Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, тому регулятивний ризик особливо впливає на діяльність ВНЗ.

Тобто, до зовнішніх належать ризики, які виникають у зовнішньому щодо ВНЗ середовищі і безпосередньо не залежать від його діяльності [8].

Вплив зовнішніх ризиків на результативність роботи будь-якого суб'єкта економічної діяльності виявляється високим, управління цими ризиками найбільш складне, а іноді й неможливе. Тому особливо важливою є побудова системи контролю за зовнішніми ризиками ВНЗ, що можуть істотно погіршити його фінансовий стан.

ВИСНОВКИ

До зовнішніх відносяться ризики, пов'язані із соціально-політичною ситуацією, нормативно-правовою базою, рівнем життя населення, станом споживчого ринку, купівельною спроможністю національної валюти, конкурентними підприємствами. На ці види ризиків керівництво ВНЗ не може впливати, але повинно враховувати, отже стан підприємства прямо або опосередковано від них залежить. Важко визначити, які з цих ризиків мають пріоритет тому, що вони взаємопов'язані: зміна одного фактора може викликати зміни інших, що вплине на рівень загального зовнішнього ризику ВНЗ.

Розглянуто чотири елементарні зовнішні ризики ВНЗ: інфляційний, податковий, політичний та регулятивний. Запропоновано теоретичні механізми управління кожним із наведених видів ризиків. У подальших дослідженнях планується розробити кількісні методи оцінки та управління зовнішніми ризиками ВНЗ. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Іщук Л. І. Економічні засади реформування механізму фінансування вищих закладів освіти / Л. І. Іщук // Науковий вісник НЛУ. – 2007. – № 17. – С. 325 – 332.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Єлесіна А. А. Аналіз структури ризиків вищого навчального закладу / А. А. Єлесіна // Наукові записки НУОА. Серія «Економіка». – 2011. – № 18. – С. 142 – 150.
4. Гаврилова О. М. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник. – 4-е вид., випр. і доп. / О. М. Гаврилова. – М. : КНОРУС, 2007. – 432 с.

5. Гранатуров В. М. Економічний ризик: сутність, методи вимірювання, шляхи зниження / В. М. Гранатуров. – М. : Видавництво «Справа і Сервіс», 2001.

6. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.

7. Богданов А. Операционный риск и его влияние на устойчивую работу финансовой организации / А. Богданов // Банковские технологии. – 2008. – № 7. – С. 80 – 88.

8. Некрасова А. В. Управління фінансовими ризиками в Україні в сучасних умовах / А. В. Некрасова, В. М. Пастухов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Pastuhov_409.htm

Рецензент – д-р екон. наук, проф., директор Інституту економіки Класичного приватного університету **Л. Н. Сергєєва**

РОЛЬ РЕСУРСІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ПРЕДЕІН А. М.

УДК 330.15:005.93

Предеін А. М. Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами

У статті розглянуто поняття «ресурси підприємства», а також еволюцію ідей ресурсного підходу в процесі управління підприємством. Також подано власне визначення поняття «стратегічні ресурси підприємства» та їхню класифікацію. Розроблено імітаційну модель управління стратегічними ресурсами.

Ключові слова: ресурси підприємства, стратегічні ресурси, стратегічне управління, ресурсний підхід.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 24.

Предеін Андрій Михайлович – аспірант, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: andrey.predein@gmail.com

УДК 330.15:005.93

Предеин А. М. Роль ресурсов в стратегическом управлении предприятиями

В статье рассмотрено понятие «ресурсы предприятия», а также эволюция идей ресурсного подхода в процессе управления предприятием. Также представлено собственное определение понятия «стратегические ресурсы предприятия» и их классификация. Разработана имитационная модель управления стратегическими ресурсами.

Ключевые слова: ресурсы предприятия, стратегические ресурсы, стратегическое управление, ресурсный подход.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 24.

Предеин Андрей Михайлович – аспірант, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: andrey.predein@gmail.com

UDC 330.15:005.93

Predein A. M. The Role of Resources in Strategic Management of Enterprise

The article considers the notion of «resources of the enterprise» as well as the evolution of ideas in the resource-based approach. It also presents its own definition of «strategic resources of the enterprise» and its classification. Developed a simulation model for management of strategic resources.

Key words: resources of the enterprise, strategic resources, strategic management, resource-based approach.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 24.

Predein Andrew M. – Postgraduate Student, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: andrey.predein@gmail.com

Ресурси відіграють ключову роль в управлінні будь-якими підприємствами. Від якості ресурсів та їх обсягів на підприємстві залежить конкурентоспроможність його товарів або послуг, можливість підприємства реалізувати на ринку певну стратегію дій та задовольнити попит споживачів.

На жаль, у сучасних умовах господарювання підприємства змушені функціонувати та розвиватися в умовах ресурсних обмежень, які можуть бути викликані як зовнішніми (наприклад, зміна законодавчої бази, проблеми з постачанням товарів, обмеження каналів збуту товарів, інфляційні процеси тощо), так і внутрішніми (наприклад, відсутність необхідної торговельної площі, фінансових ресурсів для розвитку підприємства, нестабільності кількості товарних запасів тощо) чинниками.

Різні проблемні аспекти стратегічного управління ресурсами на підприємствах, у тому числі в межах ресурсного підходу, висвітлювалися у працях Д. Рікардо, Дж. Мілля, Т. Мальтуса, Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Д. Тіса, Р. Гранта, П. Блау, Р. Абдеева, С. Фішера, В. Гейця, Д. Тейлора, С. Харічкова, Н. Андреевої та ін. Проте питання щодо визначення ролі ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами, на наш погляд, останнім часом потребує значного переосмислення та уточнення.

Спостерігаються і певні розбіжності у визначенні сутності поняття «ресурси підприємства».

Саме тому цілями даного дослідження є:

- ★ уточнення сутності поняття «ресурси підприємства» – проведення критичного аналізу еволюції ресурсного підходу до управління підприємствами;

- ✦ виділення сукупності стратегічних ресурсів для підприємств та розвиток їх класифікації;
- ✦ розроблення моделі управління стратегічними ресурсами на підприємстві.

Для підприємства будь-якої форми господарювання та незалежно від галузі господарювання основоположним компонентом та основою здійснення його діяльності є ресурси. Саме тому науковцями ресурсам підприємства надається достатньо багато уваги при стратегічному управлінні підприємством. Але серед науковців прослідковується неузгодженість у тлумаченнях поняття «ресурси підприємства». Загалом можна виділити чотири групи авторів та основних тлумачень поняття «ресурси підприємства». Найзначніша частина авторів схиляються до думки, що під поняттям «ресурси» необхідно розуміти запаси, цінності, можливості, їх джерела (А. Н. Азріліян [1, с. 894], А. Б. Борисов [2, с. 381 – 382], Г. А. Вознюк, А. Г. Загородній [3, с. 783], В. Г. Золотогоров, В. Коноплицький, С. О. Микитюк [4, с. 84], Г. Філіна, Н. Ю. Шведова). Даний підхід, на нашу думку, є достатньо повним. Запаси дійсно складають не лише матеріальну частину ресурсів, які забезпечують діяльність підприємства. «Цінності» розширюють коло ресурсів нематеріальними складовими (наприклад, інформація, ділові зв'язки тощо), але в той же час звужують його згідно з критерієм цінності для підприємства. Ресурси ж можуть містити нематеріальні складові, які на даний момент не є цінними для діяльності підприємства, але, з іншого боку, впливають на діяльність підприємства як в теперішньому, так і в майбутньому (загалом інформаційні канали, ділові зв'язки тощо).

Друга група авторів розглядає ресурси підприємства здебільшого в межах виробничої системи. Так, Ю. П. Май-

даневич та В. П. Пантелеєва розуміють під ресурсами засоби виробництва, тобто засоби праці та предмети праці [5, с. 166 – 167], а Я. С. Ларіна, С. В. Мочерний, О. А. Устенко та С. І. Юрій [6, с. 463] поняття ресурси визначають як «основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система». На нашу думку, надавати значення ресурсам лише в межах виробничої системи є не повністю обґрунтовано з точки зору різних напрямів діяльності підприємств, оскільки останніми роками існує тенденція щодо поєднання виробничої та торговельної діяльності: виробничі підприємства розпочинають розвивати власну торговельну діяльність з метою уникнення посередників і зближення контакту з кінцевим споживачем; торговельні підприємства розпочинають виробляти певні товари у власних цехах, або ж замовляти вироблення продукції під власним брендом.

М. І. Беляєв, І. Г. Бережної, В. Н. Маргелов, Г. А. Петров, В. І. Семенов [7, с. 86] притримуються думки, що під ресурсами потрібно розуміти сукупність матеріальних, фінансових, енергетичних, технічних засобів та робочої сили, тим самим обмежують саме поняття ресурсів підприємства та визначають скоріш різновиди ресурсів.

І. І. Бочкарьова [8, с. 223], В. А. Биков, М. Станек, К. Кел'ян стверджують, що ресурси – це активи підприємства, що загалом є правильною думкою, вважаючи активами підприємства майно в його матеріальній і нематеріальній формах. Активи ж у бухгалтерському обліку мають свою вартість. У той час як деякі ресурси підприємства можуть не мати вартості та цінності на даний момент для підприємства, але існують і можуть бути враховані для побудови стратегії підприємства.

Розглянемо поняття «ресурси підприємства», згідно зі складовими поняття, що визначаються науковцями (табл. 1).

Таблиця 1

Відмітні визначення поняття «ресурси підприємства»

Показник	Азріліян А. Н. [1, с. 894]	Бережної І. Г. та ін. [7, с. 86]	Борисов А. Б. [2, с. 381 – 382]	Загородній А. Г. [3, с. 783]	Золотогоров В. Г. [9, с. 377]	Коноплицький В. [10, с. 244]	Майданевич Ю. П. [5, с. 166-167]	Мерріам-Вебстер [11]	Гончар С. М. [12, с. 113, с. 226]	Мочерний та ін. [13, с. 463]	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Робоча сила		+									1
Засоби праці							+				1
Предмети праці							+				1
Засоби			+		+	+		+			4
Грошові засоби	+			+	+						3
Матеріальні засоби		+		+							2
Енергетичні засоби		+									1
Технічні засоби		+									1
Фінансові засоби		+		+							2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Запаси	+		+	+	+	+					5
Цінності	+		+		+				+		4
Багатство					+			+			2
Доходи					+			+			2
Кошти				+							1
Можливості	+		+	+		+					4
Джерело								+			1
Джерела будь-чого	+		+	+	+	+					5

Аналізуючи дані табл. 1, можемо дійти висновку, що більшість науковців поняття «ресурси підприємства» пов'язують із запасами підприємства та засобами виробництва. Також лівова частка науковців схиляються до визначення ресурсів як «джерела будь-чого», що вказує на можливості ресурсів до генерування певних цінностей підприємства.

Ефективне формування та використання ресурсів підприємства значно впливає на формування конкурентних переваг, що надає певної ексклюзивності підприємству. На створення ексклюзивності підприємства спрямований ресурсний підхід, який набув популярності в 1990-х роках у світовій науці та практиці стратегічного управління. Початком даного підходу прийнято вважати працю Б. Вернерфельта «Ресурсна теорія фірми»

[14, с. 70] 1984 р. Згідно з даним підходом запорукою результативного та ефективного функціонування будь-якого підприємства є розвиток власної унікальності, ефективне використання відмінностей між власним підприємством та конкурентами. У теорії конкурентних переваг існує чимало підходів до їх визначення, значення та джерел формування. Але таким підходом, який найширше розкриває значення та важливість формування ексклюзивності підприємства, заснованої на внутрішніх перевагах, є саме ресурсний підхід. Ідеї даного підходу підтвердилися дослідженнями консалтингової компанії Accenture, які показали, що розвиток підприємств усе менше залежить від зовнішнього середовища, але все більше – від ефективності використання внутрішніх ресурсів підприємства [15, с. 93]. У табл. 2 показано результати дослідження еволюції ресурсного підходу в управлінні підприємствами.

Таблиця 2

Еволюція ідей ресурсного підходу*

Етап	Специфіка поглядів і ключові поняття	Дослідники	Напрями розвитку у взаємозв'язку з іншими концепціями
1	2	3	4
I – виявлення ролі ресурсів як факторів виробництва та джерела капіталу й ренти	Введення в науковий обіг понять «ресурси» й «рента». Початок XIX ст. – класична ресурсна тріада «праця, земля, капітал». Початок XX ст. – чотири фактори виробництва: праця, земля, капітал, підприємництво. Рикардіанська рента – доходи від володіння цінними рідкісними ресурсами (власність на цінні ділянки землі, переваги місцеположення, патенти й авторські права). Шумпетеріанська рента – наслідок підприємницького ризику в невизначеному та складному середовищі, особливо в технологічно інтенсивних галузях	Д. Рікардо, Дж. Мілль, Т. Мальтус, Й. Шумпетер, К. Маркс, Ж. Сей, А. Маршалл	Ресурсна й процесна школи створення конкурентних переваг – альтернативні механізми створення ренти: «збір ресурсів» і «розвиток організаційної здатності» (У. Шульц, 1994; Р. Макадок., 2001)
II – формування ресурсного підходу (ресурсно орієнтованої теорії) у межах теорії фірми. Ресурси – фактор конкурентоспроможності	Введення терміна «здатність» – знання, уміння й досвід здійснення різних видів діяльності. Фірма – неподільний фонд виробничих фізичних і людських ресурсів, які можуть існувати тільки як ціле – їх окреме використання та поза фірмою не дає прибутку й не створює конкурентних переваг. Можливість нагромадження організаційно специфічних ресурсів є основним обґрунтуванням існування фірми. Акцент на людину. Некодифіковане знання – «ключові компетенції»	Е. Пенроуз, Д. Річардсон., Дж. Барні, Б. Вернерфельт, Б. Лоусбі, Р. Рамельт, Д. Тіс, Н. Фосс	Теорія ресурсної залежності (Д. Пфеффер, Г. Салансік, 1978): пояснення феномену міжфірмових мережевих відносин у соціології; операціоналізація стратегій корпоративної диверсифікації (Дж. Махоні, Д. Пандіан, 1992)

1	2	3	4
III – розвиток ресурсного підходу й формування основних понять у стратегічному управлінні. Ресурси – джерело здатності організації	Розмежування здатностей на статичні та динамічні. Формування категорії «компетенції» – те, що організація робить краще, ніж конкуренти. Поглиблення основних понять ресурсної концепції: фактори виробництва; ресурси; компетенції; ключові компетенції; продукти; динамічні здатності. Головна теза: конкурентні переваги організації визначаються володінням унікальними ресурсами й організаційною здатністю	Р. Грант, Г. Хамел, К. Прахалад, Д. Колліз, С. Монтгомері, Д. Тіс, В. Катькало	Концепція динамічної здатності (Д. Тіс, Г. Пізано, Е. Шуен, Б. Когут, Дж. Махоні, П. Шумаєр) – дослідження проблем управління знаннями як цінного ресурсу фірми
IV – застосування ресурсного підходу в політологічних і соціологічних дослідженнях. Ресурси – джерело влади та фактор соціальної стратифікації	Теорія «соціального обміну»; вертикальна стратифікація владних можливостей. Здібності – внутрішня природа акторів; ресурси – зовнішні структурні властивості. Ресурси – джерело влади у специфічній тріаді «ліквідність ресурсів + здібності + позиція володаря ресурсів»	П. Блау, П. Бурдьє, Е. Соренсен, М. Кастельс, Т. Бентон, І. Смородін, Н. Тихонова, Т. Заславська, В. Радаєв	Розвиток теорії ресурсної залежності: дослідження спектру мережевих форм (Б. Грей, О. Третьяк); обґрунтування стратегій зниження залежностей (Х. Мічнер, Р. Сухнер, С. Бекмен)
V – модернізація економічних засад ресурсного підходу під впливом загальносвітових трансформаційних процесів	Дослідження фундаментального закономірного зв'язку між процесами глобалізації, інформатизації та інтелектуалізації. Інформаційні знання – «мета ресурс» – ресурс ресурсів. Тріада «інформація + інтелект + інновація» – резерв соціально-економічного розвитку суспільства. Інформаційний метаресурс – здібності людини трансінформаційним чином знаходити нові ресурсні варіанти	А. Урсул, Р. Абдеєв, І. Юзвішін, О. Скаленко	Розвиток інтелектуальних ресурсів та інноваційних процесів – підвищення ефективності діяльності органів влади; інформація – стратегічний ресурс державного управління
VI – формування та трансформація ресурсів в умовах забезпечення економічної безпеки підприємства	Дослідження ефективного використання ресурсів підприємств для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому. Розглядається сукупність ресурсів та процесів, що протікають в організації, з усіма їхніми характерними рисами й взаємозв'язками, які становлять єдину споріднену групу з погляду їхньої функціональної ролі в забезпеченні економічної безпеки підприємства й відіграють важливу роль.	П. Самуельсон, Дж. Хікс, Т. Тевес, С. Фішер, М. Фрідман, Л. Лендлер, В. Щелкунов, О. Ареф'єва, В. Геєць	Взаємозв'язок з антикризовим управлінням та управлінням ризиками у процесі прийняття управлінських рішень та здійснення підприємницької діяльності
VII – формування, використання та зберігання ресурсів з акцентуванням уваги на екологічній безпеці	Зелений бізнес – комерційна діяльність, головною метою якої є отримання прибутку від продажу екологічних товарів і послуг, виробництво і надання яких передбачає застосування методів та технологій, що мінімізують інтегральний еко-деструктивний вплив на довкілля, а їх використання сприяє використанню максимально екологічно сприятливих умов життя для споживачів та веде до екологічної свідомості суспільства. Використання прогресивних енергоефективних технологій, зниження використання підприємствами не відновлюваних природних ресурсів, та раціональне користування відновлюваними, формування внутрішніх джерел фінансування природоохоронних заходів з підвищення якості навколишнього середовища.	Д. Вальтер, Д. Тейлор, Дж. Елкінгтон, Р. Ісаак, О. Прокопенко, А. Садеков, О. Попов, С. Харічков, Н. Андрєєва	Взаємозв'язок з екологічним напрямком розвитку суспільства та технократизація суспільно-господарських зв'язків.

1	2	3	4
VIII – формування та використання ресурсів в умовах соціальної відповідальності підприємств	Соціальна відповідальність підприємства – це політика діяльності підприємства, спрямована на позитивний внесок у розвиток суспільства, а не лише отримання прибутку. Соціально відповідальне підприємство свідомо і цілеспрямовано обирає таку модель ведення бізнесу, яка дасть змогу позитивно впливати на певні суспільні групи, сфери суспільної діяльності, територію. Формування та використання ресурсів підприємства відбувається у повній узгодженості з принципами ведення соціально відповідальної господарської діяльності	Г. Алоні, П. Друкер, А. Керролл, Д. Віндзор, Р. Штойер, Д. Богиня, О. Грішнова, В. Герасимчук, А. Колот, В. Геєць, І. Булеєв, Н. Діденко, А. Динкін	Державне регулювання та управління – взаємозв'язок бізнесу та держави у забезпеченні високих соціальних стандартів

* Довповнено та адаптовано I – V етапи за [16], VI – VII є авторським доробком.

Швидкий розвиток економічної теорії та зовнішнього середовища, в якому діє підприємство, спонукають до переосмислення поняття «ресурси підприємства». Враховуючи швидкість розвитку економічної думки, спробуємо визначити поняття «ресурси підприємства», яке б не обмежувало його смислове навантаження. Охарактеризуємо ресурси підприємства, підтримуючи групу вчених (А. Н. Азріліян, А. Б. Борисов, Г. А. Вознюк, А. Г. Загородній та ін.), як джерело забезпечення протікання всіх процесів на підприємстві під час здійснення діяльності. Фактично ресурси мають першочергове значення для діяльності підприємства, оскільки є тією основою, на якій будуються здатності та можливості розвитку підприємства та отримання, як кінцевого результату, збільшення ринкової вартості та соціальної цінності підприємства. А від складових ресурсів та їх властивостей залежить результативність та ефективність здійснення підприємством своєї діяльності.

Відомо, що діяльність будь-якого підприємства здійснюється на трьох рівнях: операційному, тактичному та стратегічному. Діяльність на кожному з цих рівнів потребує відповідного забезпечення ресурсами. Так, можемо виділити ресурси, які забезпечують діяльність підприємства на операційному (операційні ресурси), тактичному (тактичні ресурси) та стратегічному (стратегічні ресурси) рівнях. Відповідно вимоги до кожного виду ресурсів будуть різнитися.

Стратегічний рівень діяльності підприємства передбачає забезпечення його конкурентних переваг у довгостроковій перспективі, що веде до збільшення його ринкової вартості та соціальної цінності та забезпечується наявністю стратегічних ресурсів. М. Саєнко [17, с. 54] визначає стратегічні ресурси як «засоби, що становлять продуктивні сили і виробничі відносини на підприємстві (трудова потенція, предмети праці, засоби праці, природні ресурси, земля, рівень НТП, відносини власності, розподілу і споживання тощо), які лімітують параметри стратегічного плану, зокрема, його цілі». Н. Ревуцька та Д. Гороховська [18, с. 128] під стратегічними ресурсами розуміють частину ресурсів підприємства, які «можуть функціонувати у вигляді активів, організаційних здатностей, компетенцій підприємства та їх взаємозв'язків у бізнес-процесах (рутини), які є цінними, рідкісними, не-

замінними, складно копіюються, відтворюються та становлять основу формування стійких конкурентних переваг». У бізнес-довіднику під редакцією Г. Клейнера [19, с. 164] до стратегічних відносять ті види ресурсів, обсяги та структура яких можуть бути істотно змінені лише шляхом прийняття і реалізації відповідних стратегічних рішень, таким чином акцентуючи увагу на стратегічному рівні використання та стратегічній важливості ресурсів.

На нашу думку, стратегічні ресурси підприємства – це джерела забезпечення функціонування підприємства на стратегічному рівні, які можуть бути у будь-якому вигляді. Властивості стратегічних ресурсів впливають на стратегічне позиціонування та становлять основу формування стратегічних переваг підприємства.

Незалежно від виду діяльності підприємства можна виділити такі різновиди стратегічних ресурсів [20, с. 211 – 217; 21, с. 333 – 351; 22, с. 268 – 289]:

- ✦ енергетичні ресурси (вартість споживання, джерела та забезпеченість енергетикою);
- ✦ матеріально-сировинні (вартість споживання, джерела та забезпеченість матеріалами та сировиною діяльності підприємства);
- ✦ комерційні (кількість та якість ділових зв'язків, у т. ч. постачальників і партнерів, шляхи додаткового залучення інших видів ресурсів, рівень виконання контрактів тощо);
- ✦ маркетингові ресурси (мережі збуту, торговельні марки, рекламні технології, зв'язки з покупцями, бренд тощо);
- ✦ технічні ресурси (виробничі потужності і їхні особливості, устаткування, матеріали тощо);
- ✦ технологічні ресурси (технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки й ін.);
- ✦ інформаційні ресурси (кількість й якість інформації про внутрішнє й зовнішнє середовище, каналів її розширення, можливості розширення й підвищення вірогідності інформаційної бази тощо);
- ✦ трудові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їх прагнення до знань та удосконалення, інтелектуальний капітал);
- ✦ організаційні ресурси (характер і гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керу-

ючих впливів, документооборот, організаційна культура тощо);

- ✦ фінансові ресурси (наявність і достатність власного й позикового капіталу, ліквідність, наявність кредитних ліній тощо);
- ✦ просторові ресурси (характер торговельних приміщень і території підприємства, розміщення об'єктів нерухомості, комунікацій, можливість розширення тощо);
- ✦ інноваційні (патенти, ноу-хау, співробітництво з складовими інноваційної інфраструктури тощо);
- ✦ товарні ресурси (можливі об'єми та умови закупки товарів, ширина та глибина асортименту товарів, оновлення, якість, відповідність попиту тощо);
- ✦ ринкові ресурси (кількість споживачів та рівень задоволення їх потреб тощо);
- ✦ часові ресурси (часові горизонти, швидкість генерування та прийняття рішень, швидкість реагування на внутрішні та зовнішні фактори тощо).

В умовах сучасного розвитку інформаційних технологій та мережі Інтернет достатньо актуальним постає питання виокремлення як окремої складової інтернет ресурсів. Дане виокремлення зумовлене сучасним розвитком Інтернет-технологій, коли підприємство може створювати свої торговельні майданчики, проводити маркетингові кампанії, формування бренду та здійснювати іншу діяльність виключно в мережі. Використання Інтернету є результатом використання технічних (наявність машин та мереж тощо) та технологічних (використовувані технології в інтернеті тощо) ресурсів.

Особливим ресурсом для будь-якого суб'єкта господарської діяльності є час. Часовий фактор присутній протягом всієї діяльності підприємства та відіграє одну з найважливіших ролей. Часові ресурси являють собою фонд часу, який використовує система або підсистема підприємства для реалізації мети, заради якої вона існує. Ці ресурси тісно пов'язані з використанням технічних, технологічних та кадрових ресурсів.

Також погодимося з думкою К. Борзенкової, яка поділяє ресурси на внутрішні, якими безпосередньо володіє підприємство, та зовнішні [23, с. 5]. Але стратегічні ресурси у такому форматі не можливо поділити на внутрішні та зовнішні, оскільки з кожної групи можна виділити як зовнішні так і внутрішні ресурси. Так внутрішні трудові ресурси – персонал компанії, його кваліфікація, здатності тощо, а зовнішні трудові ресурси – доступ до можливого залучення кваліфікованих кадрів, можливість аутсорсингу тощо. Взаємозв'язок та класифікацію стратегічних ресурсів підприємства зображено на рис. 1.

Ресурси підприємства, що є стратегічно цінними і впливають на діяльність підприємства, згідно з результатами досліджень, як правило, мають такі властивості:

1) *Унікальність*. У ринкових умовах наявний на підприємстві вид ресурсів може вважатися стратегічним, якщо він захищений від імітації конкурентами. При цьому ступінь захищеності залежить від багатьох факторів, з яких важливим є непрозорість зв'язку між ресурсами і конкурентними перевагами підприємства.

Аналогічна ситуація зі взаємозв'язком ресурсів, коли тільки їх певна комбінація сприяє виникненню стабільних конкурентних переваг [24, с. 8].

2) *Гнучкість використання*. Необхідно враховувати, що при зростанні кількості специфічних для підприємства ресурсів виникає загроза втрати гнучкості їх використання. Тому важливо постійно контролювати співвідношення між наявними ресурсами, потенційними ресурсами для наявності альтернатив розвитку підприємства та можливою втратою гнучкості.

3) *Обмеженість ресурсів*. Наявність ресурсів при прийнятті планових рішень є основним показником потенціалу підприємства. Таким чином, планові розрахунки пов'язані з наявністю ресурсів, їх станом або можливістю використання на певний момент часу. У цьому випадку ресурси є обмежуючим фактором, оскільки ресурси, якими володіє підприємство, є кількісно обмеженими.

4) *Незамінність ресурсів*. Не залежить від підприємства, але має велике значення для цінності ресурсу чи існує небезпека його заміни. При незначних імітаційних бар'єрах існує можливість створення аналогічного ресурсу. Високі бар'єри змушують використовувати альтернативні форми розробок, при яких рівноцінний спектр послуг можна забезпечити лише за допомогою зовсім інших або по-іншому скомпонованих ресурсів.

5) *Ефективність ресурсів*. Стратегічною релевантністю володіють лише ті ресурси, які сприяють створенню вартості на ринку збуту. Природно, що якщо споживач готовий оплачувати додаткову вигоду від використовуваного ресурсу, можна забезпечити успіх і тим самим амортизацію вкладеного в ресурс капіталу. Після ідентифікації на підприємстві релевантних конкурент-

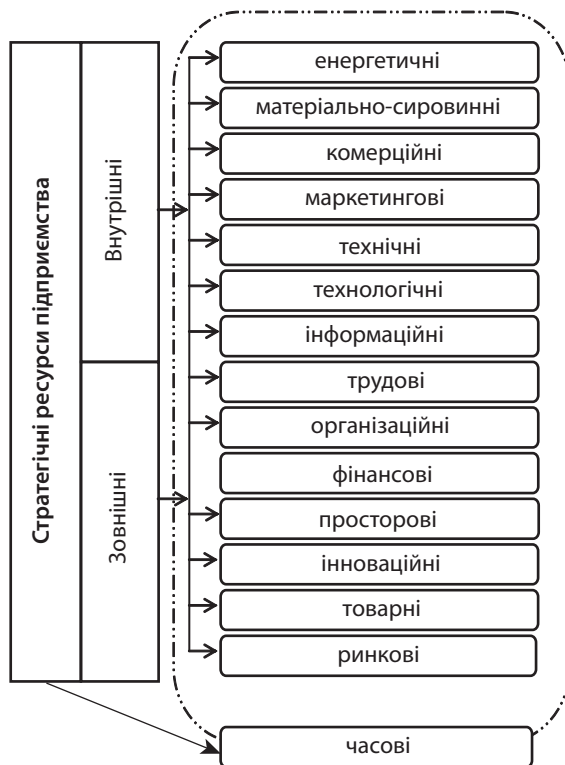


Рис. 1. Класифікація стратегічних ресурсів підприємства

них ресурсів слід конкретизувати передумови, що забезпечують довгостроковий успіх від їх використання.

З метою результативної та ефективної діяльності підприємства необхідно забезпечити:

- ✦ доступність ресурсів;
- ✦ достатність ресурсів;
- ✦ дешевизну ресурсів.

Саме цих трьох критеріїв необхідно дотримуватись при формуванні стратегічних ресурсів на підприємстві.

У практиці також прийнято виокремлювати ресурси за матеріально-речовою формою на відчутні та невідчутні. Відчутні ресурси несуть матеріальну форму та, як правило, можуть бути оцінені. До таких ресурсів відносять товарні запаси, техніку, забезпеченість трудовими ресурсами тощо. Невідчутні ресурси мають цінність для підприємства, деякі з них можуть бути оцінені (тобто мають вартість), але не мають матеріально-речового змісту. До таких ресурсів належить кваліфікація персоналу, бренд, ділова репутація тощо.

Важливим чинником у діяльності будь-якого підприємства є його ресурсоощадність. У сучасних умовах фактор ресурсоощадності відіграє одну з

ключових ролей, оскільки він дозволяє знизити ресурсоспоживання, оптимізувати витрати та динамізувати розвиток підприємства шляхом залучення лише необхідних для його розвитку стратегічних ресурсів. При цьому згідно із сучасною концепцією «соціальної відповідальності» ресурсоощадність має стати першим кроком до ефективної діяльності соціально відповідального підприємства.

При реалізації тієї чи іншої стратегії підприємства цінність кожного з видів ресурсів може змінюватися. Так для підприємства, яке орієнтує свою стратегію на розширення території покриття своєю діяльністю (екстенсивний розвиток), першочергову цінність будуть відігравати часові, просторові, ринкові та товарні ресурси. Для підприємства, орієнтованого на інтенсифікацію своєї діяльності та збільшення рентабельності від одного квадратного метра торговельної площі, – просторові внутрішні, комерційні, організаційні, технічні та технологічні, у рамках яких важливими є ряд невідчутних ресурсів (бренд, ділова репутація, кваліфікація працівників, організація торговельного процесу тощо).

Розробимо модель управління стратегічними ресурсами підприємства (рис. 2).

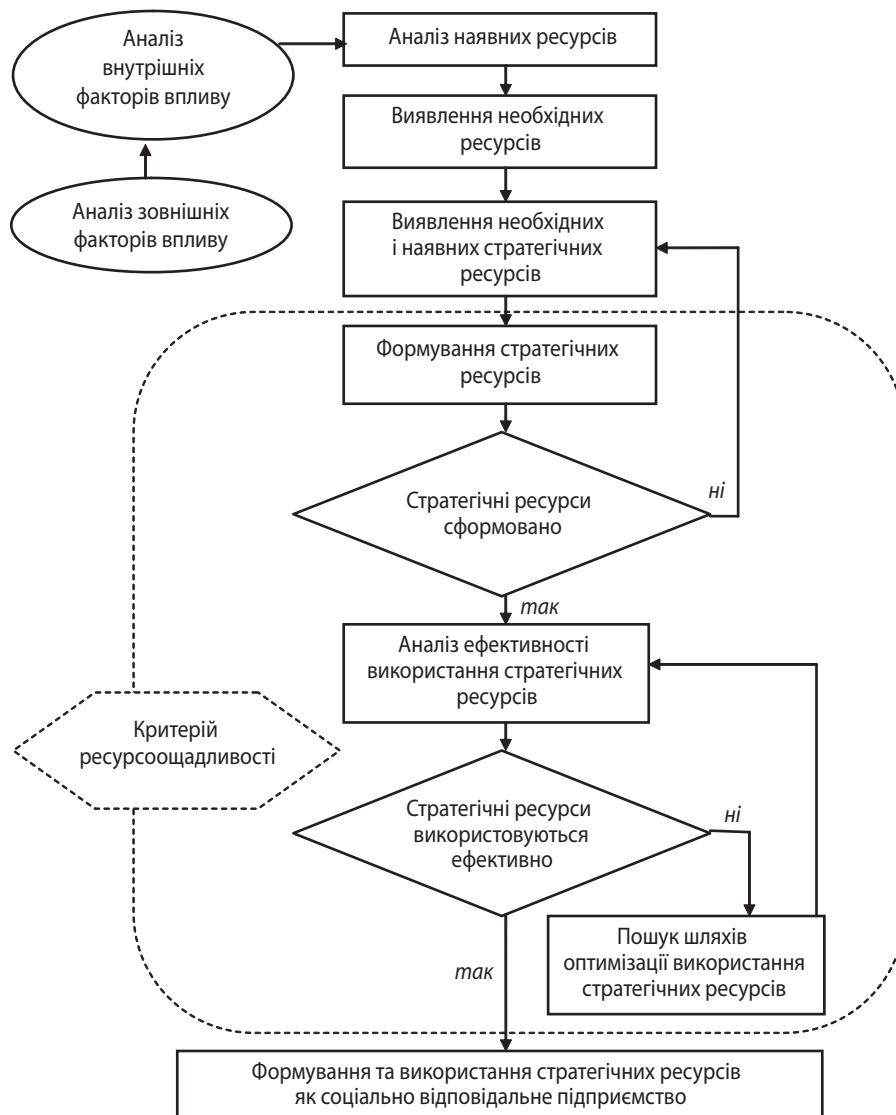


Рис. 2. Імітаційна модель управління стратегічними ресурсами підприємства

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи викладений матеріал, можна зробити висновок, що в умовах підвищеного ризику та мінливості умов здійснення господарської діяльності підприємства вимушені приділяти особливу увагу стратегічному аспекту їх функціонування. Ресурси ж підприємства є основою, завдяки якій підприємство здійснює свою діяльність. Саме від ресурсів залежить ефективність і результативність підприємств, що вимагає від них особливої уваги щодо формування та використання ресурсів. Ресурси підприємства являють собою джерело забезпечення протікання всіх процесів на підприємстві під час здійснення діяльності.

Особливо підприємствам слід звернути увагу на стратегічні ресурси, оскільки саме від їх якості, можливостей та умов формування й використання залежить стратегічна позиція підприємства. Стратегічними ресурсами підприємства є джерела забезпечення функціонування підприємства на стратегічному рівні, які можуть бути у будь-якому вигляді. Серед стратегічних ресурсів можна виділити такі групи стратегічних ресурсів: енергетичні, матеріально-сировинні, комерційні, маркетингові, технічні, технологічні, інформаційні, трудові, організаційні, фінансові, просторові, інноваційні, товарні, ринкові, часові.

З метою забезпечення стратегічного розвитку підприємства необхідно здійснювати управління стратегічними ресурсами, поступово створюючи умови для соціально відповідального формування та використання ресурсів всіх рівнів.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розроблення якісно нових методів формування та використання стратегічних ресурсів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Азрилян А. Н.** Большой бухгалтерский словарь / А. Н. Азрилян. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
2. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2001. – 895 с.
3. **Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
4. **Микитюк С. О.** Витоки наукових основ ресурсного підходу // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2010. – № 2. – С. 83 – 88 [Електронний ресурс] / С. О. Микитюк. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/ppmb/texts/2010_2/10msabrh.pdf
5. **Майданевич Ю. П.** Визначення активів підприємства та їх класифікація / Ю. П. Майданевич. – Вісник ЖІПІ, – 2002. – № 20. – С. 166 – 169.
6. **Мочерний С. В.** Економічний енциклопедичний словник: [У двох томах] / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]. – [Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного]. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
7. **Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания: Учебник для технол. фак. торг. вузов / [Бережной И. Г., Маргелов В. Н., Петров Г. А., Семенов В. И., Беляев М. И]. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: Экономика, 1980. – 296 с.**

8. **Бочкарева И. И.** Бухгалтерский учет: [Учебник / под ред. Я. В. Соколова] / [И. И. Бочкарева, В. А. Быков и др.]. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 768 с.

9. **Золотогор В. Г.** Экономический словарь по экономике / В. Г. Золотогор. – Мн.: Польша, 1997. – 571 с.

10. **Коноплицький В.** Це – бізнес: тлумачний словник економічних термінів / В. Коноплицький, Г. Філіна. – К.: МСП «Альтерпрес», 1996. – 448 с.

11. **Словник Мерріама – Вебстера** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.merriam-webster.com/dictionary/resource>

12. **Тлумачний словник економіста**: за ред. проф. С. М. Гончарова. – Рівне: НУВГП, 2008. – 264 с

13. **Мочерний С. В.** Економічний енциклопедичний словник: [У двох томах] / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]. – [Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного]. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.

14. **Барилюк І.** Удосконалення концепції стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ / І. Барилюк // Вісник Львівського університету, Серія економічна, 2008. – № 39. – С. 70 – 75.

15. **Андрющенко К. А.** Формування організаційних факторів конкурентних переваг підприємства в ринковому середовищі / К. А. Андрющенко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3. – С. 93 – 95.

16. **Безверхнюк Т. М.** Еволюція основних ідей та напрямки розвитку ресурсного підходу в теорії регіонального управління // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2010_3/files/DU310_03.pdf

17. **Саєнко М. Г.** Стратегія підприємства: Підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.

18. **Ревуцька Н. В.** Ідентифікація та оцінювання стратегічних ресурсів підприємства / Н. В. Ревуцька, Д. В. Гороховська // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс]: зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Економіка підприємства: теорія і практика / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. А. Ф. Павленко. – К.: КНЕУ, 2010. – Ч. 2. – С. 127 – 133.

19. **Стратегии бизнеса: Аналитический справочник.** [Текст] / [Айвазян С. А., Балкинд О. Я., Баснина Т. Д. и др.]; под ред. Г. Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 273 с.

20. **Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф.; пер. с англ. И. Ансофф при содействии Э. Дж. Макдонелла. – СПб. и др.: Питер, 1999. – 414 с.

21. **Томпсон А. А.** Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: [учебник для вузов] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд.; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева и М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

22. **Економіка підприємства**: навч. посіб. студ. вищ. навч. закл. / За ред. А. А. Фастовець. – К.: ТМЦ «Укоопосвіта», 2000. – 572 с.

23. **Борзенкова К. С.** Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования: автореф. дис... канд. экон. наук / К. С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.

24. **Плышевский Б.** Потенциал инвестирования / Б. Плышевский // Экономист. – 1996. – № 3. – С. 7 – 12.

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

РЯБЕНКОВ О. В., ВИСОЧИНА А. В.

УДК 658.012.7

Рябенков О. В., Височина А. В. Роль та значення системи контролінгу в процесі стратегічного управління

У роботі досліджено підходи науковців до визначення сутності та значення контролінгу, запропоновано авторське визначення поняття «стратегія» на основі критичного огляду літератури. Виявлено спільні риси контролінгу та стратегічного управління в контексті їх методології. Розглянуто взаємозв'язок контролінгу та стратегії через призму збалансованої системи показників. Розроблено стратегічну карту та ключові показники ефективності у відповідності до стратегічних цілей у рамках методу збалансованої системи показників.

Ключові слова: контролінг, збалансована система показників, стратегія, стратегічне управління.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 4.

Рябенков Олексій Віталійович – начальник Проектного центру корпоративної інформаційної системи управління підприємством, Сумське НВО ім. М. В. Фрунзе (вул. Горького, 58, Суми, 40004, Україна)

E-mail: ralexey@gmail.com

Височина Аліна Володимирівна – магістрант, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: lishulja@meta.ua

УДК 658.012.7

Рябенков А. В., Височина А. В. Роль и значение контроллинга в процессе стратегического управления

В работе исследованы подходы ученых к определению сущности и значения контроллинга, предложено авторское определение понятия «стратегия» на основе критического обзора литературы. Выявлены общие черты контроллинга и стратегического управления в контексте их методологии. Рассмотрена взаимосвязь контроллинга и стратегии через призму сбалансированной системы показателей. Разработаны стратегическая карта и ключевые показатели эффективности в соответствии со стратегическими целями в рамках метода сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: контроллинг, сбалансированная система показателей, стратегия, стратегическое управление.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 4.

Рябенков Алексей Витальевич – начальник Проектного центра корпоративной информационной системы управления предприятием, Сумское НПО им. М. В. Фрунзе (ул. Горького, 58, Сумы, 40004, Украина)

E-mail: ralexey@gmail.com

Височина Алина Владимировна – магистрант, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: lishulja@meta.ua

UDC 658.012.7

Ryabenkov A. V., Vysochina A. V. Role and Importance of Controlling System in Strategic Management Process

Scientific approaches on the essence and importance of controlling are researched in the article; definition of the category «strategy» is developed by the authors on the base of critical literature overview. Controlling and strategic management common features in the context of methodology are described. The cohesion of controlling and strategy through Balanced Scorecard is characterized. The strategic map and key performance indicators in accordance with strategic goals are developed by the authors.

Key words: controlling, Balanced Scorecard, strategy, strategic management.

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

Ryabenkov Aleksey V. – Head of the Department, Project Center of Corporate Management Information of Enterprise, Sumy Frunze Machine-Building Science and Production Association (vul. Gorkogo, 58, Sumy, 40004, Ukraine)

E-mail: ralexey@gmail.com

Vysochina Alina V. – Graduate Student, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: lishulja@meta.ua

Сучасні умови господарювання, які супроводжуються загостренням конкурентної боротьби, мінливістю зовнішнього середовища та стрімким технологічним розвитком, обумовлюють специфіку функціонування підприємств на даному етапі. Саме тому суб'єкти господарювання повинні впроваджувати у свою діяльність інноваційні та комплексні інструменти управління для забезпечення власної конкурентоспроможності. У цьому контексті особливу увагу доцільно звернути на такі концепції менеджменту, як стратегічне управління та контролінг, оскільки вони передбачають проникнення в усі сфери функціонування підприємства та організацію його діяльності за єдиним вектором, що, у свою чергу, сприяє досягнення стратегічних цілей та забезпеченню лідируючих позицій на ринку. Однак для підвищення

результативності впровадження зазначених концепцій необхідно чітко знати та розуміти сутність кожної з них, їх інструментарій, методологію та взаємозв'язок між ключовими аспектами цих систем, проте ці питання є недостатньо дослідженими вітчизняними науковцями, що й обумовлює актуальність обраної теми.

Дослідженням окремих аспектів стратегічного управління та системи контролінгу займалися низка вітчизняних і закордонних науковців, а саме: Кармінський А. М., Оленев Н. І., Примаєв А. Г., Фалько С. Г. [1], Лихачева О. Н., Щуров С. А. [2], Терещенко О. О. [3], Шершньова З. Є. [4] та ін. Сучасними науковцями досить детально проаналізовано ключові аспекти як стратегічного управління, так і системи контролінгу, однак недостатньо досліджено їх взаємозв'язок і значення системи контролінгу в системі стратегічного менеджменту.

Метою даного дослідження є узагальнення ключових постулатів концепції стратегічного управління та системи контролінгу, а також дослідження їх взаємозв'язку.

Дослідження взаємозв'язку системи стратегічного управління та контролінгу доцільно здійснювати через виявлення кореляції між поняттями, котрі формують базис даних концепцій, а тому, перш за все, необхідно з'ясувати сутність та ключові характеристики таких категорій як «стратегія» та «контролінг».

З'ясовуючи сутність поняття «контролінг», ми погоджуємося з Терещенко О. О., який визначає дану категорію як систему інформаційної та координаційної підтримки управлінських рішень, що передбачає використання методів і процедур з бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, інвестор-рілейшнз, управління ризиками та внутрішнього контролю, які в сукупності зорієнтовані на оптимізацію фінансових рішень та збільшення вартості компанії [3].

У даному контексті варто також зауважити, що в основі системи контролінгу закладено прагнення підприємства забезпечити максимально ефективне його функціонування шляхом реалізації наступних аспектів:

- ✦ адаптація стратегічних цілей до умов мінливого зовнішнього середовища;
- ✦ узгодження оперативних і стратегічних планів розвитку підприємства;
- ✦ координація різних оперативних планів за різними бізнес-процесами;
- ✦ створення системи інформаційного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень;
- ✦ розробка системи контролю за реалізацією стратегічних та оперативних планів, здійснення коригування виявлених у процесі їх реалізації відхилень;
- ✦ адаптація організаційної структури до стратегічних цілей організації, вимог середовища та ін. [1].

Таким чином, контролінг забезпечує інформаційну та методологічну підтримку для реалізації основних функцій менеджменту, а саме: планування, контролю, обліку і аналізу відхилень, саме тому можна справедливо зауважити, що дана концепція інтегрується у систему стратегічного управління, ключовим аспектом якого є розробка та реалізація стратегії як у цілому для підприємства, так і за його головними функціональними підсистемами, тобто контролінг та стратегія досить тісно взаємопов'язані. Саме тому на наступному етапі дослідження доцільно з'ясувати значення поняття «стратегія». У даному контексті варто зауважити, що стратегія є досить багатоаспектним явищем, яке науковці схильні розглядати з різних точок зору, а саме:

- ✦ як процес, у рамках якого відбувається оцінка поточного стану організації, моделювання перспективних позицій господарюючого суб'єкта, а також розробка та реалізація інструментарію їх досягнення у визначені строки;
- ✦ як зразок, тобто орієнтир, до якого прагне наблизитися підприємство в майбутньому;

- ✦ як план досягнення заздалегідь визначених керівництвом організації цілей;
- ✦ як конкретизована у певних показниках позиція на ринку; головною метою стратегії у цьому випадку є адаптація до деструктивного впливу факторів зовнішнього середовища через зміну та оптимальне комбінування окремих елементів внутрішнього середовища та ін. [4].

Узагальнення низки трактувань даної категорії дозволяє зробити висновок, що стратегія є інтегрованим поняттям, яке об'єднує наведені вище характеристики. Ми пропонуємо визначити аналізоване поняття як профіль довгострокового розвитку підприємства, що включає комплексну оцінку його поточного стану та ринкових позицій, визначення ключових перспективних цілей, формування та реалізацію оперативних планів їх досягнення на основі використання раніше розробленого інструментарію. Виходячи із запропонованої дефініції, стратегія є системою теоретичних аспектів і практичних заходів, які мають перманентно актуалізуватися та адаптуватися відповідно до викликів та змін середовища функціонування господарюючого суб'єкта.

Зважаючи на наведені визначення, можна підсумувати, що фактично системи стратегічного планування та контролінгу мають однакові цілі і завдання, проте контролінг передбачає значно ширше коло функціональних сфер (планування, облік, аналіз, контроль тощо), тоді як у рамках стратегічного менеджменту основою є акцентування уваги на забезпеченні адекватного планування діяльності підприємства у довгостроковій перспективі. Однак варто зазначити, що еволюція стратегічного планування призвела до зменшення лагу між стратегією та контролінгом, оскільки сучасний етап розвитку стратегічного менеджменту передбачає зосередження уваги як на довгостроковому, так і на оперативному плануванні, тоді як у процесі генезису даного напрямку менеджменту акцент робився виключно на стратегічному плануванні, нехтуючи поточними потребами. Саме тому, попри те, що базовою функцією менеджменту, яка реалізується через систему стратегічного управління є планування, однак у процесі розробки та реалізації стратегії відбувається також аналіз відхилень та контроль, що робить дані концепції взаємопов'язаними.

Однак контролінг і стратегія мають спільні риси не лише в тих аспектах, які стосуються функцій менеджменту, виконання яких на них покладено, але і в контексті методів, які використовуються у процесі їх реалізації. Так, необхідно зазначити, що основними методами контролінгу є: SWOT аналіз, бенчмаркінг, портфельний аналіз, вартісний аналіз, ABC аналіз, Balanced Scorecard тощо. Однак у процесі розробки стратегії також застосовуються SWOT аналіз та бенчмаркінг для акумуляції інформації про умови зовнішнього і внутрішнього середовища, а також потенціалу підприємства щодо протистояння дії його дестабілізуючих факторів. Портфельний аналіз дозволяє визначити позицію підприємства чи окремої групи товарів на ринку, а також виявити можливі альтернативи подальшого стратегічного розвитку досліджуваного сегменту. Особливе місце як у

системі контролінгу, так і у процесі розробки та реалізації стратегії займає концепція, розроблена Робертом Капланом та Девідом Нортонем – збалансована система показників. Для системи контролінгу даний метод важливий тим, що передбачає визначення ключових показників ефективності, моніторинг яких дозволяє відслідкувати поступ компанії у реалізації її стратегічних цілей. Тоді як для стратегічного управління Balanced Scorecard дає можливість:

- ✦ отримати інформацію про комплексний стан суб'єкта господарювання на визначений момент часу, виявити недоліки його діяльності та оперативно відреагувати на деструктивний вплив зовнішніх факторів, використовуючи як базу для прийняття управлінських рішень набір ключових індикаторів;
- ✦ оцінити ефективність обраної стратегії та відслідкувати хід її реалізації;
- ✦ досягти більшого рівня кореляції між місією підприємства, цілями його функціонування та конкретними заходами їх досягнення;
- ✦ забезпечити взаємозв'язок між короткостроковою діяльністю підприємства та його довгостроковою перспективою;
- ✦ налагодити діалог вищого керівництва компанії з менеджерами ієрархічно нижчого рівня, а також основними групами стейкхолдерів і особливо споживачами продукції компанії;
- ✦ уникнути ефекту субоптимізації, тобто досягнення запланованого значення цільових показників однієї проєкції через ефективність іншої;
- ✦ отримати чітку інформацію про процес формування вартості підприємства та його фінансових результатів у контексті існуючих причинно-наслідкових зв'язків фінансової про-

екції з компонентами клієнтури, внутрішніх бізнес-процесів та навчання і зростання тощо.

Тому, зважаючи на важливість даного методу, його конкретизація є особливо актуальною у контексті виявлення взаємозв'язку між контролінгом та стратегією.

Отже, збалансована система показників (ЗСП) передбачає розробку та формулювання стратегічних цілей підприємства за основними проєкціями (фінанси, клієнтура, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання) та на їх основі сформуванню стратегічну карту. Реалізація зазначених заходів стосується стратегічного управління підприємством, тоді як на наступному етапі відбувається відбір ключових показників ефективності (КПЕ) та їх моніторинг, що, хоча і є елементом розробки та реалізації стратегії, однак стосується і системи контролінгу. Таким чином, система Balanced Scorecard як інструмент реалізації стратегії компанії ставить у відповідність стратегію, місію, цілі та завдання підприємств відповідно до повного набору нефінансових і фінансових показників. Застосовуючи цей метод у рамках системи контролінгу, підприємство зможе як об'єктивно проаналізувати та спрогнозувати внутрішню діяльність, так і вчасно і оперативно відреагувати на зовнішні чинники існування компанії. Приклад стратегічних цілей у рамках ЗСП та відповідний їм набір КПЕ для промислового підприємства відображено на *рис. 1* та подано в *табл. 1* відповідно.

ВИСНОВКИ

Таким чином, варто зазначити, що система стратегічного управління та контролінгу мають багато спільних аспектів, серед яких цілі та завдання, інструментарій тощо, а також є взаємопов'язаними та взаємінтегрованими, а тому заходи, що реалізуються у межах контролінгу мають відповідати стратегічним цілям підприємства, саме тому для досягнення високого рівня ко-

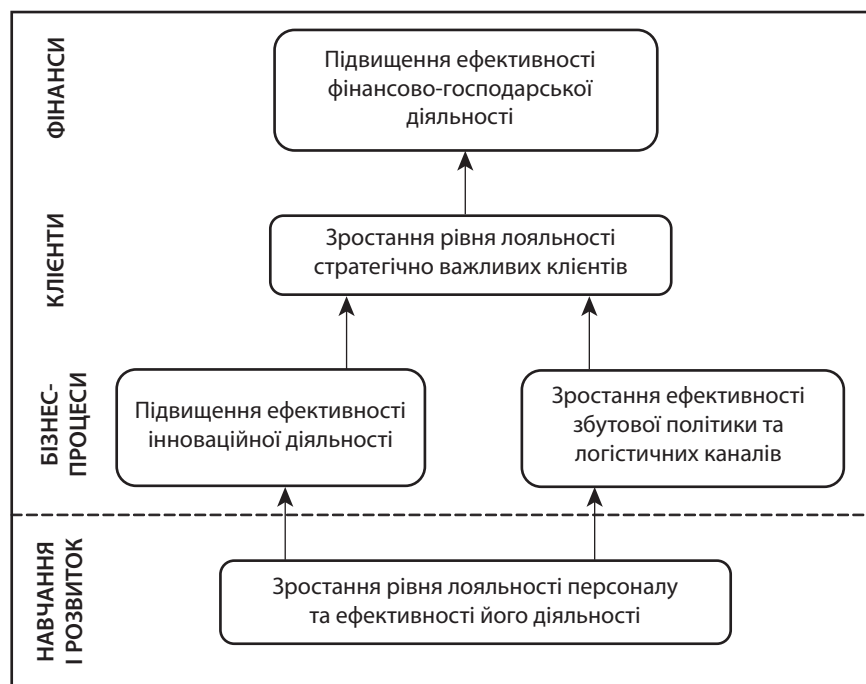


Рис. 1. Стратегічна карта промислового підприємства, розроблено автором

Співвідношення стратегічних цілей промислового підприємства та ключових показників ефективності у рамках впровадження концепції Balanced Scorecard*

№	Стратегічна ціль	Ключові показники ефективності
1	Підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності	Результат фінансово-господарської діяльності (за Ж. Франшоном й І. Романе); EBITDA
2	Зростання рівня лояльності стратегічно важливих клієнтів	Доля закупівель ключових клієнтів (%); Обсяг попиту (обсяг реалізації)
3	Підвищення ефективності інноваційної діяльності	Доля нових продуктів у загальній товарній структурі (%)
4	Зростання ефективності збутової політики та логістичних каналів	Питома вага витрат на збут у структурі собівартості продукції (%)
5	Зростання рівня лояльності персоналу та ефективності його діяльності	Обсяг витрат на навчання та підвищення кваліфікації персоналу; середньомісячна заробітна плата

* Розроблено автором.

реляції та синхронізації між зазначеними концепціями необхідно застосовувати методіку ЗСП, оскільки саме даний підхід дозволяє встановити відповідні потребам та можливостям компанії стратегічні цілі за різними проєкціями як елемента стратегічного управління та відібрати для моніторингу їх адекватні КПЕ, які можуть виступити основою системи контролінгу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Контроллінг в бізнесі. Методологические и практические аспекты построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков, С. Г. Фалько. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.

2. Лихачева О. Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия : учебное пособие / О. Н. Лихачева, С. А. Щуров. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 288 с.

3. Терещенко О. О. Финансова діяльність суб'єктів господарювання : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. О. Терещенко, Я. І. Невмержицький, А. П. Куліш та ін.; За заг. ред. О. О. Терещенка. – К. : КНЕУ, 2006. – 312 с.

4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України» (Суми) **Гриценко Л. Л.**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОСТІ

КАХОВСЬКА О. В.

УДК 338.24:353.9

Каховська О. В. Концептуальні основи інформаційного забезпечення регулювання соціальності

Розглянуто і обґрунтовано зміст категорії «соціальність». Охарактеризовано реальний стан забезпечення соціальності в національному економічному просторі та ооконтурено деструкції управлінського характеру. Запропоновано набір чинників з їх ранжуванням за силою впливу на соціальність як основи технологізації процесів управління соціальністю у просторі й часі.

Ключові слова: соціальність, категорія, обґрунтування, реалії, оцінка, деструкції, управління, інформація, чинники впливу.

Рис.: 1. **Бібл.:** 6.

Каховська Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра державного управління та місцевого самоврядування, Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (вул. Гоголя, 29, Дніпропетровськ, 49044, Україна)

E-mail: elenakdn@rambler.ru

УДК 338.24:353.9

UDC 338.24:353.9

Каховская Е. В. Концептуальные основы информационного обеспечения регулирования социальности

Рассмотрено и обосновано содержание категории «социальность». Охарактеризовано реальное состояние обеспечения социальности в национальном экономическом пространстве и ооконтурены деструкции управленческого характера. Предложен набор факторов с их ранжированием по силе влияния на социальность как основы технологизации процессов управления социальностью в пространстве и времени.

Ключевые слова: социальность, категория, обоснование, реалити, оцінка, деструкції, управління, інформація, фактори впливу.

Рис.: 1. **Бібл.:** 6.

Каховская Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра государственного управления и местного самоуправления, Днепропетровский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (ул. Гоголя, 29, Днепропетровск, 49044, Украина)

E-mail: elenakdn@rambler.ru

Kakhovskaya Y. V. Conceptual Basis of Information Regulations of Sociality

The content of the category «sociality» is considered and substantiated. The characteristics of the real state of sociality in the national economic space are given and managerial destruction is cultivated. A set of factors and their ranking by the force of impact of sociality as a basis of the technology processes of sociality in space and time is offered.

Key words: sociality, category, substantiation, reality, evaluation, destruction, management, information, factors of influence.

Pic.: 1. **Bibl.:** 6.

Kakhovskaya Yelena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Public Administration and Local Self-Government., Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine (vul. Gogolya, 29, Dnipropetrovsk, 49044, Ukraine)

E-mail: elenakdn@rambler.ru

Реформи, які стартували на початку 90-х років ХХ століття в Україні, охопили практично усі сфери національної економіки. Їх головною метою була соціальна конверсія економіки, або підпорядкування економічних детермінант соціальним відносинам. Мова не йде про проект формування на їх тлі чогось принципово нового. Знову ж таки, як і за радянських часів, передбачалося сформувати підвалини добробуту для переважної частини населення за зразком розвинених країн із задіянням ринкового потенціалу активізації економіки. Імператив соціальної орієнтації ринкової економіки реалізується посткласичним буржуазним суспільством і подекуди не безуспішно. Тому слушним був перехід до випробуваного світовою спільнотою інституту соціальної держави. Але її розбудова на національних теренах проводилася і проводиться досить специфічно шляхом ресоціалізації, тобто деякого відходу держави від утримання сфер соціалізаційного комплексу. Природно, що подібна специфіка, ускладнена приватизаційними процесами та переструктуруванням господарського комплексу, не відкидала масового звільнення працюючих і

маргіналізації певної кількості населення. Проте та політика реформування, яка була обрана і реалізована, привела нашу країну до групи держав з високим рівнем економічної нерівності.

У руслі цих можливих деструкцій активізувалася національна наукова думка. Різнопланові аспекти демпфірування соціальних негараздів віднайшли відбиття у працях О. Амоші, В. Бесєдіна, Д. Богині, З. Варналія, З. Галушки, В. Гейця, М. Герасимчука, В. Гришкіна, А. Гриценка, О. Грішньої, С. Дорогунцова, Н. Деевої, Ю. Зайцева, Б. Кваснюка, С. Киреева, В. Куценко, Е. Лібанової, І. Лукінова, О. Новікової, В. Новікова, Л. Тимошенко, М. Чумаченка та багатьох інших. Разом з тим, незважаючи на вагомий теоретичний доробок, соціальні реалії засвідчують про прояв прогалін теоретико-методологічного характеру, які потребують негайного заповнення. Поставили й інші виклики, пов'язані з виконанням соціального призначення державою.

Перш за все, до останнього часу відсутній методологічний фундамент «соціальності», який власне є продуктом функціонування соціальної держави. Дискусійна

сторона цього питання зумовлює нестійкість теоретичних конструкцій як самої категорії, так і проектів забезпечення соціальної динаміки, які базуються на ній. Розбіжність методологічних підходів до тлумачення змісту «соціальності» призвела до певної неспроможності системного сприйняття інваріантів соціалізації економіки і втрати керованості соціалізаційними процесами.

Метою статті є визначення категорії «соціальність» та опрацювання на її основі концептуальних основ утримування параметрів соціального простору в діапазоні прийнятних змін.

Сьогодні вже не викликає дебатів проблема сутності суспільства. Поняття «суспільство» при всій множині його визначень зводиться за загального підходу до «...середовища цивілізованого перебування людини» чи то «системи зв'язків і відносин між людьми» [1, с. 5]. Йдучи далі, можна поглибити аргументацію суспільства як сукупності неізолюваних між собою осіб, які знаходяться в процесі постійної взаємодії з впливом одного на іншого і навпаки. Маємо бути свідомими того, що термін «соціальний» проектується з незначними відхиленнями на тлумачення категорії «суспільство». Накладання проєкції суспільного і соціального створює логічну базу до оконтурення соціальним суспільного життя людей.

Розвиток цивілізації, або середовища перебування людини з ознаками соціального, характеризується змінами у добробуті людини або у споживанні життєвих благ. За простою логікою розвитку подій можна припустити, що на тому чи іншому відтинку історичного часу суспільство прагне з тою чи іншою силою до організації індивідів за таким варіантом, щоби по можливості забезпечити найповніше і найкраще застосування своїх продуктивних сил або здатності до вироблення життєвих благ. У бажанні виробляти більше людина воліє піднятися на верхній щабель можливостей продуктивних сил.

Варто зорієнтуватися і в іншому. Об'єднують людей не тільки продуктивні сили, а й економічні, чи то виробничі, відносини. За одним зі стверджень К. Маркса, «...виробничі відносини, ...це відносини, в які вступають люди в своєму суспільному життєвому процесі, у виробництві свого суспільного життя...» [2, с. 489]. Економічні відносини постають структурно цілісними як процеси безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ. Не потрібно доказів на предмет того, що в економічні відносини вступають люди зі своїми досить різними, а то й протилежними інтересами. Наявність протиріч між продукуючими індивідами, а реально нерівність між ними і відірваність в силу цього одного від іншого та й від суспільства в цілому не дозволяють прийти до взаємопорозуміння, а якщо воно досягнуто на певний термін часу, вони руйнують його. І в цьому контексті мабуть найголовніша суперечність, яка власне і постає «пружиною» виокремлення природи «соціального» та й надання руху механізмів її розвитку, пов'язана з теорією неминучого розпаду продукту праці кожного виробника на продукт для себе і продукт для суспільства. Тільки те, що продукт виробництва вбирає у себе минулу працю (витрачені засоби виробництва),

необхідну (відтворення затрат живої праці) та додаткову (втілену у додатковому продукті) працю, засвідчує про складність економічних відносин, що власне і виступає методологічним ядром природи «соціального».

У процесі соціогенезу розуміння терміна «соціальний» не стало однозначним і загально визнаним. З метою цілісного осмислення природи формування «соціального» нами було узагальнено окремі його характеристики, обґрунтовані різними авторами. Природно, що з набору ознак, висунутих відомими вченими кінця XIX ст. – початку XXI ст., можна було сформулювати декілька конструкцій «соціального». При цьому ми аж ніяк не зазіхали на авторство наукових дефініцій, а прагнули вичленити у них ті змістовні фрагменти, які не могли отримати обернене тлумачення. Можна сперечатися з приводу запропонованого узагальнення, але, на наш погляд, найбільш органічно відтворюваною структурною єдністю є сприйняття «соціального», як об'єктивованого гетерогенного відношення, що виникає між людьми в процесі діяльного спілкування незалежно від волі й свідомості і спрямованого на зменшення або усунення неприйнятної асиметрії у їх доходах, безпосередньо, та задоволенні основних життєвих потреб, зокрема.

Нерівність за доходами чинить достатній за проявами вплив на усі сторони суспільного життя. Перш за все, заможні прошарки інвестують прямо чи то опосередковано в економіку майбутнього, а менш забезпечені спрямовують доходи на поточне споживання чим стимулюють розвиток національної економіки. Але підтримання попиту на продукцію національних товаровиробників пов'язане з абсолютним рівнем середньодушових доходів і мірою співвідношення їх індексу з індексом цін на споживчі товари.

Зменшення майнової і доходної нерівності населення сприяє економічному зростанню та розширенню участі усіх верств населення у ньому, соціальній інтеграції та взагалі гармонізації соціально-економічних перетворень. Посилення асиметрії у доходах, навпаки, провокує масштабну бідність, знижує економічну активність, викликають соціальне напруження, послаблення якого вимагає значних бюджетних витрат і т. ін.

Безумовно, не слід сприймати рівність у доходах як ідеал, а прагнення до нього нагальною необхідністю. Нерівномірність у доходах є неминучою властивістю будь-якої економічної діяльності в силу того, що суб'єкти, які залучаються до неї та її здійснюють, від природи і якості набутих знань і досвіду є визначально нерівними. До того ж, асиметрія у можливостях формування власного матеріального достатку доповнюється нерівністю у доходах, яка визначається місцем проживання, участю у тому чи іншому виді економічної діяльності, економічною активністю, мірою зайнятості на підприємстві різних форм власності, соціальною відповідальністю роботодавця і т. ін.

Для діагностики відмінностей у доходах використовують ряд коефіцієнтів диференціації, змістом яких є встановлення у різних ракурсах розмірів перевищення доходів високодохідних груп населення порівняно з малодохідними. За діючими методичними рекоменда-

ціями диференціація доходів населення оцінюється за допомогою коефіцієнтів диференціації доходів, до яких відносять коефіцієнт фондів, децильний коефіцієнт диференціації доходів, коефіцієнти концентрації доходів та показники структури розподілу доходу. Щодо реального стану з розшаруванням населення за грошовими доходами, то середньодушовий дохід у вищій децильній групі порівняно з аналогічним показником нижчої децильної групи був у 2000 р. за нашими розрахунками вищим у 627,5 раза, а у 2009 р. – у 1093,0 раза [3]. Як наслідок, у суспільстві набули поширення різного роду обмеження для значної частини населення.

Логічно припустити, що для недопущення деструктивної нерівності не слід виходити за рамки її критично-порогових значень. За результатами досліджень деяких фахівців, розрив між доходами 10% найбільш багатих прошарків населення і 10% найбільш бідних за м'якими підходами не може перевищувати 6 разів [4, с. 192], а за більш жорсткими – 8 разів [5, с. 413] і навіть – 10 разів [6, с. 241].

Порівняння реального стану щодо глибини соціальної диференціації з граничними величинами, вихід за які призводить до руйнівних тенденцій щодо соціальної безпеки, підтверджує факт домінуючої у розвитку тенденції до посилення економічної нерівності населення та унеможливлення їх пом'якшення через механізми саморегулювання. Керуючись неспростовною аксіомою щодо залежності економічного зростання від звуження діапазону розбіжності у доходах, є всі підстави кваліфікувати виокремлений стан з доходною асиметрією в нашій країні як втрату керованістю соціально-економічними змінами.

Не можна абстрагуватися від того, що здатність органів управління забезпечується мірою відтворення нею підпорядкованості виробництва і сфер, його опосередковуючих, процесові розвитку, але не взагалі, а зміні рівня життя людини, задоволення і реалізації її потреб. Управління будь-якою складною системою, а тим більше управління соціального розвитком, покликане не просто фіксувати певні стани в асиметрії доходів, а запобігати виникненню та нарощуванню соціального напруження від неї.

Сьогодні діяльність управлінських структур по розробці та реалізації проектів забезпечення соціальності у суспільстві, масштаби якої зовсім незначні, не забезпечені суто управлінською інформацією. Мова йде про інформацію, яка утримує дані об'єктивного опису ситуації у різнобічному спектрі питань, але існує у розпорошеному, а то й прихованому вигляді й потребує її виділення специфічним чином. У тих формах, в яких вона існує, не завжди зручно її застосувати для формування, реалізації і відслідковування повноти впровадження управлінських рішень. Природною реакцією осіб, які приймають рішення щодо адекватної відповіді на виклики суспільного життя, є пошук шляхів і форм звуження амплітуди коливань характеристик соціальності. Їх визначення та правильність формулювання управлінських дій за ними знову ж таки пов'язуються зі збором та обробкою інформації щодо усіх процесів, які можуть привести до змін соціальності як в бажаному, так і неприйнятному напрямках. При цьому управлінська ситуація

як складна субстанція розвивається настільки динамічно, що невміння чи то неможливість розглянути її через призму не наявної, а необхідної інформації з урахуванням вектора і наслідків розвитку вихолощує силу управлінського впливу й заганає її у тупик. За такого проходження процесів розвитку під впливом різних за силою управлінських рішень вони можуть гальмуватися і навіть переорієнтовуватися у зворотному напрямку. У силу виокремлених нюансів вирішення проблем соціальності призупиняється час від часу на невизначений термін через економічні негаразди, пов'язані з незбалансованістю випуску товарів і послуг, а значить, і стохастичністю та мінливістю. Як наслідок, у рамках економічної системи проходять зміни, за яких її параметри щодо соціальності або зберігаються, або втрачаються з загостренням соціальних проблем. Чим більшим стає розрив між рівнем життя крайніх децилів населення від некомпетентних та несвоєчасно прийнятих управлінських рішень, тим більшою стає загроза втрати керованості соціалізаційними процесами взагалі.

Постає питання щодо можливостей упорядкування розпорядчо-організаційних, регуляторних і інших функцій держави в контексті виконання нею соціальних зобов'язань. Практика господарювання і реальні дії управлінських структур за різними векторами підтверджують наявність такої можливості за умови попередньої сконцентрованості зусиль в галузі вдосконалення інформаційно-аналітичної діяльності. Реалізація цієї вимоги складає зміст технології прориву, тобто просування вперед у зменшенні діапазону нерівності в доходах за рахунок іновування методології оцінки й відслідковування соціальності. Мова йде про встановлення загальних, чи то уніфікованих певними способами, показників, адекватно характеризуючих процеси змін вектора соціальності, розробку і застосування ідентичних методів, процедур фіксації показників і операцій аналізу чинників впливу, а також створення організаційно-методичних умов для оперативного втручання у разі необхідності проведення коригуючих дій щодо проходження соціальних перетворень. Мається на увазі просування у напрямку створення цілісної теоретичної і методологічної концепції освоєння простору соціальності на основі розробки і використання технології управління по інтегральному соціальному результату. Виходячи з того, що будь-який соціальний процес можна розщепити на складові, логічно припустити існування можливостей до їх інтегративного поєднання. Кожна політика, у тому числі й соціальна, планується і визначається щодо виконання за специфічними показниками. За визначенням фахівців, для оцінки будь-якого складного процесу достатньо охопити його описом у межах не більше 11 показників [6, с. 280].

Загальне бачення набору показників, найбільшою мірою відтворюючих динаміку соціальності в розрізі територій, ми сформуваємо на підставі особистих думок фахівців регіонального управління та результатів впровадження прийнятих управлінських рішень по регіонах різної спеціалізації та рівня розвитку. Не претендуючи на вичерпне заповнення інформаційної ніші щодо чин-

ників впливу на соціальність у розвитку регіону, ми все ж таки вважаємо, що в перехідний період формування бюджетів і в його рамках окремих програм слід проводити їх за розподілом, репрезентованим на рис. 1.

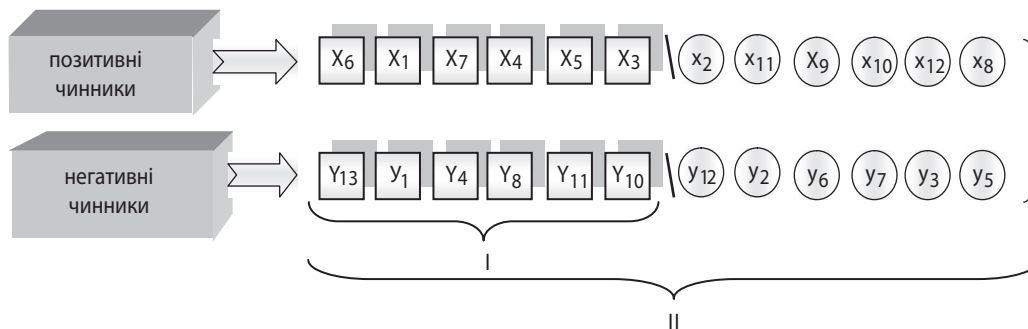


Рис. 1. Розподіл чинників за силою впливу на соціальність у розвитку територій

Умовні позначення:

I (група чинників оперативного реагування на зміни соціальності): чинники позитивного впливу – X_6 (середньомісячна заробітна плата), X_1 (відповідність ціни і вартості робочої сили згідно з європейським вектором розвитку), X_7 (рівень зайнятості населення), X_4 (забезпеченість населення житлом й інфраструктурою його обслуговування), X_5 (стан здоров'я населення), X_3 (форма власності на засоби виробництва); чинники негативного впливу – Y_{13} (ціноутворення на товари широкого вжитку і послуги), Y_1 (рівень інфляції), Y_4 (корупція у владних структурах), Y_8 (реальний розрив у доходах між крайніми децилями населення), Y_{11} (кількість непрацюючих членів сім'ї), Y_{10} (стан злочинності);

II (додаткова група чинників розширеної діагностики соціальності): чинники позитивного впливу – x_2 (місце проживання і вид економічної діяльності), x_{11} (відповідність поведінки суб'єктів господарювання ринковим канонам), x_9 (структура господарського комплексу), x_{10} (використання виробничих ресурсів), x_{12} (розвиток малого підприємництва), x_8 (розвиток індустрії послуг); чинники негативного впливу – y_{12} (обґрунтованість пільг і привілеїв), y_2 (перерозподіл ресурсів на користь тіньової економіки), y_6 (соціальна підтримка незаможних верств населення), y_7 (демографічне навантаження непрацездатними), y_3 (асиметрія моралі у відносинах між 10% найбагатших і п'ятьма нижніми децилями населення), y_5 (міграція працездатного населення).

Практично всі запропоновані показники виміру того чи іншого чинника використовуються сьогодні по стадіях бюджетного процесу, а також на відповідних етапах розроблення прогнозів і програм економічного і соціального розвитку країни та її регіонів. Проте, до останнього часу інформаційне навантаження ними системи управління щодо реалізації функції забезпечення соціальності у розвитку характеризується одновекторністю в полі необхідних змін. Їх інформаційний потенціал спрямований виключно на визначення напрямків розвитку окремих видів економічної діяльності та сфер соціалізації. Реально ж в управлінні соціальністю постала нагальна потреба посилення взаємодії організаційних, економічних, соціальних, фінансових, техніко-технологічних, інноваційних, інвестиційних, правових, природних і інших ресурсів тобто підкріплення дії одного комплексного чинника іншими і досягнення на цій основі синергетичного ефекту.

Цю вимогу, обумовлену відсутністю диференціації такого складного цілого, як соціальність, у специфічних умовах національної економіки на частини за мірою впливу, усуває запропонована типологізація чинників позитивного і негативного характеру. Якщо до цього впливовість чинників на певний термін часу визначалася шляхом багатократного перебору і фіксації змін у відповідних локальних показниках, то здійснена теоретична типологізація чинників дозволяє технологізувати процеси управління соціальністю у просторі і часі.

ВИСНОВКИ

Соціальність дістає змістовний прояв як об'єктивоване гетерогенне відношення, що виникає між людьми в процесі діяльного спілкування і спрямоване на

зменшення або усунення неприйнятної асиметрії у їх доходах. Справжнє, системно організоване регулювання соціальності в сучасній Україні потребує організаційно-методологічного налагодження. Для інформаційного забезпечення управлінських процесів щодо зменшення діапазону нерівностей у добробутному аспекті обґрунтовано позиціонування чинників позитивного і негативного за силою впливу на соціальність. На підґрунті виокремленого у результаті дослідження набору чинників відкривається можливість до формування не тільки цілісних програм нарощування соціальності на тривалий час, але й до створення досить гнучких при необхідності модифікацій оперативного втручання в поточні процеси формування соціальності і їх корекції.

І ці управлінські дії за впливом на соціальність є багатовимірними, взаємопов'язаними і взаємообумовленими, тобто досить складними. До того ж, усі можливі управлінські рішення щодо збалансованих змін чинників впливу на соціальність є варіантними, а тому доводиться мати справу з нелінійно розвиваючимися системами. Залежно від інформаційного забезпечення ситуацію з соціальністю на тій чи іншій території можна розглядати в статичності або в динаміці. Конкретизація засад управлінської діяльності на принципах конструктиву поєднання «комплексу чинників позитивного впливу на соціальність – комплексу чинників негативного впливу на соціальність» має відбуватися на підставі спеціально розробленого інструментарію, який би дозволяв моделювати ситуацію в цілому, відслідковувати фактичні стани і до того ж визначити міру їх наближення до якихось віх. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Таран В. О. Соціальна філософія: навч. посіб. / В. О. Таран, В. М. Зотов, Н. О. Резанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 272 с.

2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Ч. I и II. Книга III: Процесс капиталистического производства, взятый в целом. / К. Маркс. – М. : Госполитиздат, 1951. – 932 с.

3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

4. Галушка З. І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З. І. Галушка. – Чернівці : Чернівецький національний університет, 2009. – 408 с.

5. Національна економіка: підручник / За ред. П. В. Круша. – К. : Каравела; Піча Ю. В., 2008. – 416 с.

6. Гусаров Ю. В. Управление: динамика неравновесности / Ю. В. Гусаров. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003. – 382 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗПОДІЛОМ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ШВЕДУН В. О.

УДК 658.5 : 338.5

Шведун В. О. Оптимізація управління розподілом витрат підприємства за допомогою інформаційних технологій

У статті запропоновано якісно новий метод оптимізації розподілу прямих і непрямих витрат між основними і додатковими послугами підприємства, який ґрунтується на аналітичному забезпеченні, що має на увазі поєднане використання математичної моделі з інформаційними технологіями. Показано результати впровадження розробленого підходу в практичну діяльність підприємства.

Ключові слова: оптимізація, розподіл витрат, основні і додаткові послуги, прями і непрямі витрати, максимізація доходу від реалізації.

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Формул:** 1. **Бібл.:** 6.

Шведун Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, контролінгу та зовнішньоекономічної діяльності, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: applevik@unbox.ru

УДК 658.5:338.5

Шведун В. А. Оптимизация управления распределением затрат предприятия с помощью информационных технологий

В статье предложен качественно новый метод оптимизации распределения прямых и косвенных расходов между основными и дополнительными услугами предприятия, который основывается на аналитическом обеспечении, подразумевающим совместное использование математической модели и информационных технологий. Показаны результаты внедрения разработанного подхода в практическую деятельность предприятия.

Ключевые слова: оптимизация, распределение расходов, основные и дополнительные услуги, прямые и косвенные расходы, максимизация дохода от реализации.

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Формул:** 1. **Библ.:** 6.

Шведун Виктория Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, контроллинга и внешнеэкономической деятельности, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: applevik@unbox.ru

UDC 658.5:338.5

Shvedun V. O. Optimization of Distribution Management Company Expenses through Information Technology

The qualifiedly new method of optimization of direct and indirect expenses distribution between basic and additional services of the enterprise which is based on the analytical maintenance meaning sharing of mathematical model and information technologies is offered in the article. The results of the developed approach introduction into the practical activity of enterprise are shown.

Key words: optimization, distribution of expenses, basic and additional services, direct and indirect expenses, maximization of the realization income.

Pic.: 3. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 6.

Shvedun Viktoriya O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Controlling and Foreign Trade Activities, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: applevik@unbox.ru

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні для підприємств будь-якої форми власності та сфери діяльності надто важливою складовою їх господарської діяльності є процес управління витратами. При цьому оптимізація цього процесу надає підприємству можливість організації більш якісного планування, організації, аналізу та контролю витрат, що, у свою чергу, забезпечує закріплення власних конкурентних позицій, можливість швидкої адаптації до змін кон'юнктури ринку та сталий розвиток протягом тривалого часу.

Започаткували дослідження проблеми управління витратами підприємства такі видатні українські та закордонні вчені, як Апчерч А., Аткинсон Е., Баканов М. І., Друрі К., Ентоні Р., Капелюш С.М., Хонгрэн Ч., Шелеґа Б. Г., Шеремет А. Д. Вагомий внесок у подальший розвиток досліджень у цій галузі внесли відомі науковці Балабанов І. Т., Бланк І. О., Великий Ю. М., Мазаракі А. А., Несвет В. І., Партин Г. О., Прохорова В. В., Пилипенко А. А., Стоянова Є. С., Сабіна Н. В., Ушакова Н. М., Череп А. В., Чиж В. І., Хотинська Г. І. та ін.

У своїх працях провідні економісти узагальнюють концептуальні основи, теоретичні положення та методичні підходи до управління ресурсами і витратами. Незважаючи на те, що процеси управління ресурсами і витратами підприємств на даному етапі активно досліджуються вченими та практиками, подальшого вивчення потребують питання раціоналізації їх розподілу.

У зв'язку з цим актуальним є розроблення та впровадження в практику сучасних підприємств нових підходів, методичних рекомендацій, спрямованих на підвищення якості управління розподілом витрат на основі використання оптимізаційних математичних методів і моделей з використанням інформаційних технологій, що забезпечить суттєву економію часу і капіталу на виконання відповідних розрахунків.

Виходячи з цього, метою даної статті є розробка інтерактивного методу оптимізації розподілу витрат підприємства.

Для досягнення цієї мети в роботі потрібно поставити і вирішити такі завдання:

- ✦ оцінити рівні витрат і доходів, пов'язаних з основними та додатковими послугами визначеного підприємства;
- ✦ проаналізувати склад собівартості основних і додаткових послуг обраного підприємства за включенням витрат у собівартість;
- ✦ здійснити раціональний розподіл витрат підприємства між двома групами – основні та додаткові послуги – з огляду на те, щоб дістати максимальний прибуток від реалізації цих послуг.

Підприємством, на прикладі якого в роботі буде виконано вищенаведений перелік завдань, пропонується обрати туристичну фірму.

По-перше, пропонується проаналізувати рівні витрат і доходів, пов'язаних з основними та додатковими послугами цього підприємства.

Послуги туристичної фірми включають продаж путівок за декількома базовими туристичними маршрутами: Болгарія, Іспанія, Італія, Туреччина, Єгипет, Чорногорія. При цьому частки продажу цих напрямків в загальній виручці від реалізації туристичних послуг розподіляються так, як показано на рис. 1. Продаж путівок за цими напрямками вважається основними послугами туристичної фірми.

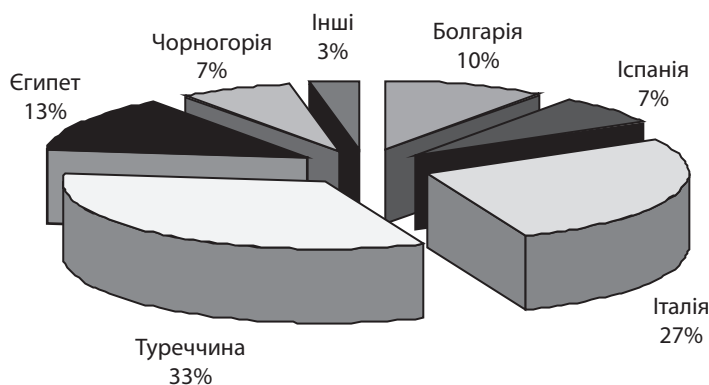


Рис. 1. Відсотковий розподіл виручки від реалізації туристичної фірми за напрямками

До додаткових послуг туристичної фірми входять: страхування, оформлення віз, митні послуги, екскурсійні програми тощо.

Частка путівок, тобто основних послуг, у загальному доході від реалізації туристичних послуг складає 97%, або 851 272 грн. Дохід від реалізації додаткових послуг туристичної фірми складає 26 328 грн, або 3% від сукупного доходу від реалізації туристичних послуг, що можна побачити в табл. 1.

Таблиця 1

Структура доходу від реалізації послуг туристичної фірми протягом минулого періоду

Дохід від реалізації	Сума, грн
Основних послуг	851272
Додаткових послуг	26328
Разом	877600

Середня кількість проданих путівок протягом календарного року складає 228 одиниць.

Таким чином, середній дохід від реалізації однієї путівки або однієї одиниці основних послуг складає 3733,6 грн (851 272 / 228).

Середній дохід від реалізації додаткових послуг, які додаються до вартості путівки, на одну путівку складає 115,5 грн (26 328 / 228).

Наочно цю інформацію можна побачити в табл. 2.

Таблиця 2

Структура середнього доходу від реалізації послуг туристичної фірми протягом минулого періоду

Середній дохід від реалізації	Сума, грн
Основних послуг	3733,6
Додаткових послуг	115,47
Разом	3849,1

Отримане співвідношення дає підставу для подальшого аналізу структури собівартості основних і додаткових послуг туристичної фірми за включенням до неї прямих і непрямих витрат.

Загальну структуру собівартості одиниці основних та додаткових послуг туристичної фірми за включенням витрат у собівартість протягом минулого періоду наведено в табл. 3.

Аналіз структури собівартості основних і додаткових послуг дає можливість отримати вихідну інформацію для організації перспективного розподілу фінансових ресурсів підприємства між прямими і непрямими витратами.

У цілому відомо, що фінансовий стан туристичної фірми є досить задовільним, проте, доцільною вважається оптимізація розподілу прямих і непрямих витрат між основними та додатковими послугами туристичної фірми з метою максимізації виручки від реалізації цих послуг.

Отже, завдання полягає в правильному розподілі прямих і непрямих витрат між дво-

ма групами послуг туристичної фірми – основні та додаткові – для того, щоб дістати максимальний дохід від реалізації послуг цього підприємства.

Таблиця 3

Склад собівартості одиниці основних та додаткових послуг туристичної фірми протягом минулого періоду, грн

Собівартість	Прямі витрати	Непрямі витрати	Разом
Основних послуг	1271,78	470,39	1742,17
Додаткових послуг	39,33	14,55	53,88

Отримане завдання являє собою задачу оптимізації, яку доцільно вирішувати за допомогою математичних методів. У роботі пропонується використовувати для вирішення поставленої задачі послідовний симплекс-метод, що відноситься до класу задач лінійного програмування, представляє достатньо просту алгоритмізовану послідовність дій і може використовуватися в автоматизованій системі пошуку екстремуму.

Виходячи з цього, вихідні дані можна представити у вигляді такої цільової функції та системи обмежень:

$$Z(X) = 3733,6 \cdot x_1 + 115,47 \cdot x_2 \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} 1271,78 \cdot x_1 + 39,33 \cdot x_2 \leq 454930 \\ 470,39 \cdot x_1 + 14,55 \cdot x_2 \leq 14070, \\ x_j \geq 0; j = \overline{1,2}, \end{cases} \quad (1)$$

де X_1 – кількість основних послуг туристичної фірми;
 X_2 – кількість додаткових послуг туристичної фірми;
 Z – цільова функція, що відображає максимальну виручку туристичного підприємства від реалізації основних та додаткових послуг.

Отриману задачу лінійного програмування можна вирішити за допомогою таких математичних пакетів: MathCAD, MATLAB, Maple, Microsoft Excel.

Серед перерахованих вище програм найширші можливості для рішення отриманої задачі надає програмне середовище MATLAB. Вона має відповідний комплекс вбудованих математичних моделей – модуль Optimization Toolbox, який дозволяє вирішувати такий ряд задач: безумовна оптимізація нелінійних функцій, метод найменших квадратів, нелінійні рівняння, лінійне програмування, квадратичне програмування, умовна мінімізація нелінійних функцій, методи мінімаксу, багатокритеріальна оптимізація.

Але, незважаючи на всі переваги програмного комплексу, його основним недоліком є складність і трудомісткість. Тобто користувачу потрібно мати глибокі знання з математики та програмування. На жаль, цими знаннями володіють небагато економістів.

Тому для вирішення поставленої в задачі було вирішено скористатися програмою Microsoft Excel, який є частиною програмного пакету Microsoft Office. При цьому інструментом для вирішення задачі було вибрано вбудовану в програму Microsoft Excel процедуру «Пошук рішення» завдяки можливостям, які він надає користувачеві.

У Microsoft Excel було підготовлено попередню форму для одержання рішення задачі розподілу витрат на туристичні послуги так, як показано на рис. 2. Результати виконання операції «Пошук рішення» показано на рис. 3 та в табл. 4.

У підсумку значення цільової функції складе 1 116 616 грн. При цьому значення змінної X_1 , яка відображає кількість основних послуг, буде дорівнювати 299 одиниць. Змінна X_2 дорівнюватиме нулю, що свідчить про те, що додаткові послуги самі по собі не існують і, як вже було зазначено вище, входять до складу основних, тобто, теж дорівнюють 299 одиниць.

Якщо в основні послуги вкладати очікувані 454 930 грн, а в додаткові – 14 070 грн, то протягом 2012 р. можна буде отримати від туристичних послуг виручку в сумі 1 116 616 грн.

Таблиця 4

Оптимальний розподіл витрат між основними та додатковими послугами туристичної фірми на майбутній період

Необхідна кількість реалізації туристичних послуг	Витрати на основні послуги, грн	Витрати на додаткові послуги, грн	Дохід від туристичних послуг, грн
299	454930	14070	1116616

У результаті доцільно занести до табл. 5 порівняльну характеристику кількості реалізованих туристичних послуг і дохід від них за 2011 – 2012 рр.

Таблиця 5

Порівняльна характеристика фактичних та очікуваних результатів щодо розподілу витрат для туристичної фірми протягом 2011 – 2012 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	Абсолютне відхилення
Кількість реалізованих туристичних послуг, од.	288	299	11
Виручка від реалізації туристичних послуг, грн	877600	1116616	239016

Отже, якщо порівняти очікуваний дохід від реалізації 299 одиниць туристичних послуг в розмірі 1 116 616 грн з отриманим у 2011 р. доходом від реалізації 288 одиниць в сумі 877 600 грн, можна зробити висновок, що при збільшенні кількості реалізованих путівок на 11 одиниць виручка від їх реалізації збільшиться на 299 016 грн.

Таким чином, можна зробити висновок, що проведення даного дослідження дало змогу досягти його основну мету – було запропоновано новітній підхід до раціоналізації розподілу витрат підприємства, що базується на поєднанні спеціально розробленої оптимізаційної математичної моделі з використанням прикладного програмного забезпечення.

При цьому в роботі було отримано такі результати.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	ім'я змінної	x1	x2									
2	значення змінної	0	0									
3	умова позитивності	0	0									
4												
5	коефіцієнти при змінних в цільовій функції	3734,5	115,5									
6												
7												
8												
9		Коефіцієнти при змінних в обмеженнях					Ліва частина	Права частина				
10	Обмеження 1	1271,78	39,33			0	454930					
11	Обмеження 2	470,39	14,55			0	14070					
12												
13	Значення цільової функції	0										
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												
26												
27												
28												
29												
30												
31												

Рис. 2. Попередня підготовка екранної форми до розподілу коштів між витратами на туристичні послуги

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	ім'я змінної	x1	x2									
2	значення змінної	299	0									
3	умова позитивності	0	0									
4												
5	коефіцієнти при змінних в цільовій функції	3734,5	115,5									
6												
7												
8												
9		Коефіцієнти при змінних в обмеженнях					Ліва частина	Права частина				
10	Обмеження 1	1271,78	39,33			454930	454930					
11	Обмеження 2	470,39	14,55			14070	14070					
12												
13	Значення цільової функції	1116616										
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												
26												
27												
28												
29												
30												
31												

Рис. 3. Результати рішення завдання розподілу прямих і непрямих витрат між основними та додатковими послугами туристичної фірми на майбутній період

По-перше, було проаналізовано склад доходів і витрат обраного підприємства відносно його основних і додаткових послуг, у результаті чого стало відомо, що співвідношення основних і додаткових послуг у загальному доході від їх реалізації складає 97 : 3.

По-друге, було досліджено структуру собівартості одиниці основних і додаткових послуг визначеного підприємства, що дало можливість отримати вихідні дані для прогнозування подальшого вкладення коштів між прямими і непрямими витратами.

По-третє, було здійснено оптимізацію розподілу прямих і непрямих витрат досліджуваного підприємства між основними та додатковими послугами за допомогою використання математичної моделі лінійного програмування, що дало можливість врахувати перспективне отримання максимального доходу від реалізації послуг підприємства. При цьому було застосовано автоматизацію проведення розрахунків, що дало змогу отримати більш точні результати за короткий термін часу без використання спеціальних навичок.

У цілому, проведення даного дослідження сприятиме більш ефективній організації процесу управління витратами підприємства з огляду на максимізацію його доходу від реалізації в нинішніх умовах, що, у свою чергу, сприятиме сталому розвитку та довгостроковому функціонуванню об'єкта господарювання на ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Партин Г. О.** Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій [Текст] : монографія / Партин Г. О. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.
2. **Череп А. В.** Управління витратами суб'єктів господарювання. – Ч.1 [Текст] : монографія / А. В. Череп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.
3. **Череп А. В.** Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. II [Текст] : монографія / Череп А. В. – 2-вид. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 360 с.
4. **Великий Ю. М.** Управління витратами підприємства [Текст] : монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
5. **Чиж В. І.** Методологія облікових процедур в управлінні витратами [Текст] : монографія / В. І. Чиж. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 296 с.
6. **Пилипенко А. А.** Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань [Текст] : монографія / А. А. Пилипенко, І. П. Дзьобко, О. В. Писарчук ; за заг. ред. д-ра екон. наук, доц. Пилипенка А. А. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.

УДК 330.101.52:004

ВИЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ НАСЕЛЕННЯ ТА РІВНЯ ЇХ ЗАДОВОЛЕННЯ

ДВОРНІК М. О.

УДК 330.101.52:004

Дворнік М. О. Визначення інформаційних потреб населення та рівня їх задоволення

У статті досліджено та проаналізовано статистичними методами рівень задоволення інформаційних потреб населення завдяки розробленій анкеті, яка дасть змогу детальніше ознайомитися з рівнем розвитку інформаційного суспільства.

Ключові слова: інформаційні потреби населення, рівень задоволення, статистичні методи.

Рис.: 1. **Бібл.:** 5.

Дворнік Марія Олександрівна – аспірантка, Класичний приватний університет (вул. Жуковського, 70 Б, Запоріжжя, 69002, Україна)

E-mail: mironenko.mariya@mail.ru

УДК 330.101.52:004

Дворник М. А. Определение информационных потребностей населения и уровня их удовлетворения

В статье исследован и проанализирован статистическими методами уровень удовлетворения информационных потребностей населения благодаря разработанной анкете, которая даст возможность подробнее ознакомиться с уровнем развития информационного общества.

Ключевые слова: информационные потребности населения, уровень удовлетворения, статистические методы

Рис.: 1. **Библ.:** 5.

Дворник Мария Александровна – аспирантка, Классический приватный университет (ул. Жуковского, 70 Б, Запорожье, 69002, Украина)

E-mail: mironenko.mariya@mail.ru

UDC 330.101.52:004

Dvornik M. A. Definition of Information Demands of the Population and Level of their Satisfaction

In article is explored and analyzed by statistic methods the level of satisfaction the information needs of population due to developed questionnaire, which will give opportunity more detailed will become familiar with the level of development of informative society.

Key words: information demands of the population, level of satisfaction, statistic methods.

Pic.: 1. **Bibl.:** 5.

Dvornik Mariya A. – Postgraduate Student, Classic Private University (vul. Zhukovskogo, 70 B, Zaporizhzhya, 69002, Ukraine)

E-mail: mironenko.mariya@mail.ru

Входження в стадію «інформаційного суспільства» неможливо без створення єдиного інформаційного простору – поєднання глобального (світового), національного й регіональних інформаційних просторів.

Інформаційний простір – це [1]:

- ✦ сукупність банків і баз даних, технологій їх су-
проводу та використання;

- ✦ інформаційні телекомунікаційні системи, що функціонують на основі загальних принципів;
- ✦ організації, що забезпечують інформаційну взаємодію;
- ✦ громадяни, інформаційні потреби яких задовольняються.

Для задоволення різних потреб необхідна інформація різного типу й походження. Треба відзначити, що

інформаційні потреби населення можливо задовольнити не тільки в мережному інформаційному просторі, але й традиційними засобами – в освітньому процесі в школі і в інших навчальних закладах, а також шляхом читання книг, газет, журналів. Тобто потреба в інформації є передумовою її споживання.

Дослідники вважають, що інформаційні потреби – це усвідомлена необхідність отримання окремим споживачем чи колективом, групою споживачів інформації, яка відповідає характеру їх роботи, темам дослідження, напрямкам навчання, самоосвіти, інтересам тощо.

Отримана інформація, яка викликана ініціативою споживача як предмета інформаційної потреби, багато в чому залежить від усвідомлення ним відповідальності за рішення чи виконання поставленого завдання.

Кожна людина і кожна інформаційна спільнота використовують інформацію у різний спосіб. Класифікація інформаційних потреб за функціональною ознакою найбільш важлива з точки зору задоволення інформаційних потреб і оцінювання економічного ефекту такої діяльності.

Існують різні підходи, наприклад, Девід Ніколас [2] виділяє п'ять головних функцій: функцію пошуку даних; функцію оперативної поінформованості; дослідницьку функцію; ознайомчу функцію; стимулюючу функцію.

Дворкіна М. Я. [3] виділяє зміст інформаційних потреб за такими ознаками: пізнавальні; навчальні; професійні; рекреаційні.

Інформаційні потреби значно складніше охарактеризувати, ніж будь-які інші потреби, але можна виділити три етапи розвитку інформаційного простору, який покликаний ці потреби задовольнити [4].

Перший функціональний етап – це оцінювання та розвиток можливості задовольнити потреби, при реалізації якого необхідно визначити, на якому рівні громадяне забезпечені засобами передачі інформації. Прикладом є забезпеченість домогосподарств та організацій телевізорами, комп'ютерами, телефонними апаратами, а також накладами книг, журналів, газет тощо.

Другий функціональний етап – це виявлення інформаційних потреб, в якому безпосередньо включено реалізацію поділу інформаційних потреб на: економічні (професійна діяльність, споживання товарів і послуг, фінансова діяльність); пізнавальні (інформаційно-довідкова, освітня сфера, огляд поточних подій); рекреаційні (спорт і туризм, історико-культурна, пізнавально-розважальна сфера); соціально-організаційні (взаємодія з владою, взаємодія з юридичними організаціями, взаємодія з громадськими організаціями).

Третій функціональний етап – це виявлення та розв'язання проблем, які виникають при взаємодії потреб користувачів та можливостей інформаційного простору, зокрема система безпеки отримання інформації. Прикладами сучасних нагальних проблем є захист користувачів Інтернету та мобільного зв'язку від спаму, розповсюдження порнографії, економічного шахрайства в мережному просторі.

В Україні сучасна система статистики виконує важливу роль у дослідженні процесу розвитку та ста-

новлення інформаційного суспільства, але переважно це стосується юридичних осіб. Інформацію щодо населення органи статистики збирають шляхом вибіркового обстеження, до яких питання про рівень задоволення інформаційних потреб населення не входять.

Для з'ясування рівня задоволення інформаційних потреб населення було розроблено спеціальну анкету. Аудиторією опитування стало населення Запорізького регіону різного роду діяльності та різного віку.

Перші питання анкети дали змогу визначити кількість осіб, їх вік, освіту та сферу діяльності. Проаналізувавши відповіді на ці питання, ми визначили, що найбільша кількість опитуваних мають вищу освіту, що становить 36% опитуваних, по 17% опитуваних мають середню та середньо-спеціальну освіту, 13% респондентів одержали середньотехнічну, 16% має незакінчену вищу та лише 1% опитуваних одержали середню незакінчену освіту.

Наступні питання відносяться до діяльності громадських організацій, які показують, що 45% опитуваних незацікавлені в діяльності цих організацій, 41% відповіли, що цікавляться, але участі не беруть, і 14% є членами таких організацій. Також громадські організації використовують для розповсюдження інформації щодо своєї діяльності як інформаційні канали найбільше мережу Інтернет, що становить 34%, на другому місці ЗМІ – 23%, друковані видання та особисті канали мають по 16%, а масові заходи – лише 11%. Найбільший відсоток опитуваних віддали перевагу мережі Інтернету, як каналу, по якому вони отримують інформацію про діяльність громадських організацій. Такий вид питань дає змогу виявити зацікавленість суспільства діяльністю громадських організацій і те, що інформацію щодо цих організацій вони знаходять найчастіше в мережі Інтернет та в ЗМІ.

Другий блок запитань належить до історико-культурної сфери. Так, було з'ясовано, що 59% опитуваних зацікавлені в історії. На запитання «Чи цікавитеся ви мистецтвом? Якщо так, то яким?» було отримано відповіді, що 30% опитуваних респондентів цікавить музика, 29% зацікавлені в театрі та кіноматорграфії, 18% віддають перевагу літературі, 12% опитуваних відповіли, що вони зацікавлені іншими сферами та 11% цікавить живопис. Серед засобів отримання інформації по вищенаведених сферах переважає телебачення, потім мережа Інтернет, однакова кількість опитуваних віддали перевагу художній літературі та розповідям людей. Відношення опитуваних респондентів відображено на *рис. 1*. Що стосується питання оплати за надання потрібної інформації, частки опитуваних розподілились так: 51% – можливо, все буде залежати від ціни; 41% – затратять 10 500 годин в мережі Інтернет, але знайдуть самі; 8% – готові платити за надану інформацію. Це свідчить, що велика кількість людей зацікавлена в інформації щодо історії свого народу та мистецтва, але не всі готові платити за потрібну інформацію в історико-культурній сфері.

Спираючись на питання, які відносяться до сфери спорту і туризму, можна сказати, що 56% опитуваних не займаються спортом, але 44% респондентів все ж таки цікавляться і займаються спортом. На запитання «Слідкуєте ви за подіями, які виникають у сфері спорту та

туризму?» 47% респондентів відповіли ствердно, а 53% обрали відповідь «Ні». Необхідну інформацію опитувані отримують з мережі Інтернет, потім з ЗМІ та друкованих видань.

Також анкета містить питання, пов'язані із взаємодією з владою, і, проаналізувавши склад відповідей, можна стверджувати, що велика кількість респондентів рідко взаємодіють з представниками влади.

обирають спеціалізовану інформацію, а 11% опитуваних цікавить культура. Під час пошуку інформації 36% респондентів стикаються з проблемою недостовірності інформації, 30% натикаються на інформацію, яка не містить об'єктивної точки зору, 19% взагалі не можуть знайти цікаву їм інформацію і лише 15% опитуваних задоволені якістю отриманої інформації. Це свідчить, що потреби в інформації по тій чи іншій тематиці зростають,

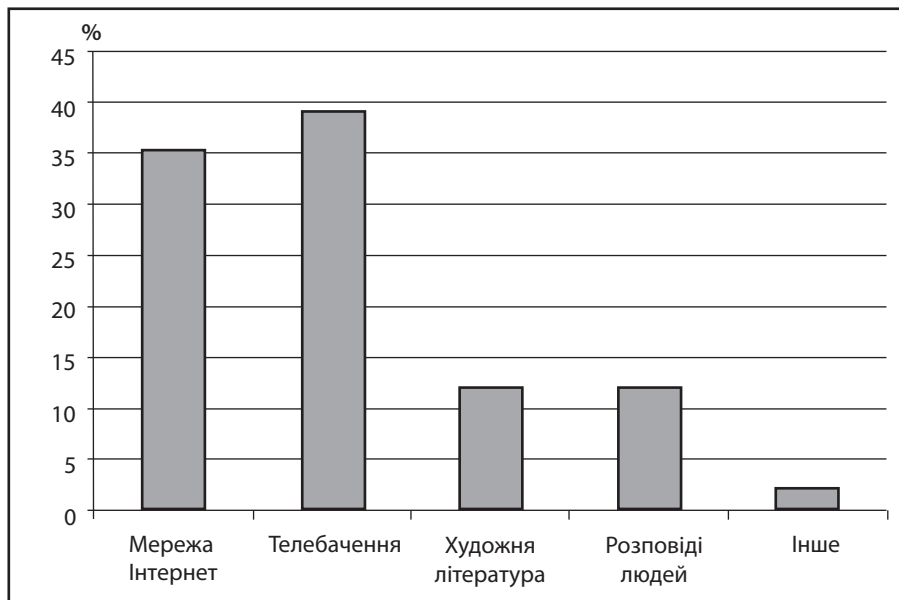


Рис. 1. Відношення опитуваних респондентів, щодо засобів отримання інформації

Наступні питання анкети відносяться до інформації взагалі. На запитання «Чи є у вас в професійній діяльності необхідність в отриманні (пошуку) нової інформації?» 81% опитуваних відповіли ствердно і 19% обрали відповідь «Ні». Це свідчить, що є зацікавленість робітників в удосконаленні своїх навичок у роботі завдяки отриманій інформації. Щодо каналів отримання інформації опитувані надали перевагу мережі Інтернет – 39%, 28% знаходять її в ЗМІ, 15% користуються спеціальними виданнями, 12% використовують «усне спілкування» та 6% опитуваних знаходять потрібну їм інформацію через «Виставки та ярмарки». На питання «Чи легко вам дається отримати потрібну інформацію?» 20% респондентів відповіли ствердно, 73% опитуваних зазначили, що не завжди, а 7% обрали відповідь «Ні». Це значить, що на сьогоднішній день потрібну інформацію не завжди можна отримати легко і що вона найчастіше доступна як платна, так і безкоштовна. Серед опитуваних 48% респондентів готові затратити до 50 грн за задоволення потреб у професійній інформації, 22% опитуваних готові сплатити до 100 грн і 20% – до 200 грн, а 9% утримались від відповіді.

На запитання «Звідки ви отримуєте інформацію про поточні події в місті / державі / світі?» 52% обрали телебачення, 32% віддають перевагу мережі Інтернет, 10% отримують інформацію з періодичних видань і 6% обрали інші канали передачі інформації. Виявилось, що серед респондентів 30% опитуваних зацікавлені в розважальній інформації, 23% цікавляться всіма видами інформації, 20% респондентів цікавить політика, 16%

але під час пошуку виникають проблеми з отриманням та якістю цієї інформації.

Ще одна група питань відноситься до співпраці чи взаємодії з юридичними організаціями. Аналізуючи відповіді на питання, можна сказати, що 66% опитуваних взаємодіє з цими організаціями, а 34% обрали відповідь «Ні». Більше, ніж середня кількість опитуваних вважає, що послуги цих організацій потрібні в повсякденні, але не часто. На запитання «З яких каналів ви знаєте про послуги юридичних організацій?» 39% відзначили особисті канали, 27% дізнаються з мережі Інтернет, 15% ознайомлюються з друкованими виданнями, 11% довідуються з ЗМІ та 8% обрали інші канали здобуття інформації щодо цих організацій. Майже рівно ділиться думка опонентів щодо оплати праці юриста, що свідчить про досвід взаємодії з юридичними організаціями та про значущість послуг, які надають ці організації.

Серед запитань були й такі, якому виду пізнавально-розважальної діяльності ви віддаєте перевагу, на що 26% опитуваних відповіли, що вони обирають перегляд відеофільмів, 20% – займаються читанням книг, 17% – слухають музику і відвідують концерти, 16% опитуваних обирають подорожувати, 16% краще пограють чи посидять за комп'ютером а 8% опитуваних обрали відвідування музеїв, експедицій.

На запитання «Чи збираєтесь ви найближчим часом підвищувати свою кваліфікацію?» 51% опитуваних відповіли ствердно, а 49% обрали варіант «Ні». Це свідчить про зацікавленість населення в освоєнні нових знань, але проблема складається їх в пасивності до здо-

буття цих знань, навичок. Серед опитуваних, які згодні підвищити свою кваліфікацію, більшість респондентів (35%) обрали форму самоосвіти, 31% опитуваних віддають перевагу заочній формі, 19% відвідували би денну форму, а 15% обрали дистанційну форму навчання. Серед форми самоосвіти респонденти обрали мережу Інтернет та книги як джерело потрібної інформації.

Останні питання в анкеті відносяться до інформаційно-довідкових послуг, які показали, що найбільша кількість опитуваних про розклад транспорту дізнається з довідкових вокзалу. Найбільш актуальною серед інформаційно-довідкових послуг 43% опитуваних вважають новини щодо погоди, та 17% респондентів обрали цей вид послуг як такий, за який вони готові заплатити.

Опитування показало, що більшість респондентів готові та мають бажання збільшувати свої знання, удосконалювати свої навички праці. Більшість опитуваних зацікавлені в діяльності громадських і юридичних організацій та готові взаємодіяти з ними. Також серед більш вживаних каналів здобуття будь-якого характеру інформації виявились такі, як: мережа Інтернет, ЗМІ і друковані видання.

ВИСНОВКИ

Якість обслуговування замовників статистичної інформації щодо розвитку інформаційного суспільства залежить від системи збору та обробки відповідних

даних. Для покращення ефективності виявлення рівня задоволення інформаційних потреб населення пропонується проводити опитування населення держави силами органів статистики. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вільна енциклопедія. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.
2. **Ніколас Д.** Оцінка інформаційних потреб : методи і технології : Пер. с англ. / Д. Ніколас. – Лондон : Асліб, 1996. – 76 с.
3. **Дворкина М. Я.** Информационное обслуживание : социокультурный подход / М. Я. Дворкина – М. : ИПО «Профиздат», 2001. – 112 с.
4. **Дворнік М. О.** Етапи розвитку інформаційного суспільства та проблеми його статистичного відображення. / М. О. Дворнік // Наука і вища освіта: тези доповідей учасників XVIII Міжнар. наук. конф. студентів і молодих учених, м. Запоріжжя, 22 – 23 квітня 2010 р. : у 4 т. / Класичний приватний університет. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2010. – Т. 1. – С. 335.
5. **Кісіль М. В.** Основні інформаційні потреби в галузі державної статистики [Електронний ресурс] / М. В. Кісіль, О. О. Бас. – Режим доступу : publications/kisil-bas-statistics...

Науковий керівник: д-р екон. наук, професор Класичного приватного Університету, директор Інституту економіки, (Запоріжжя) **Сергєєва Л. Н.**